



ڈیل کارنیگی

گفتگو اور تقریر کا فن

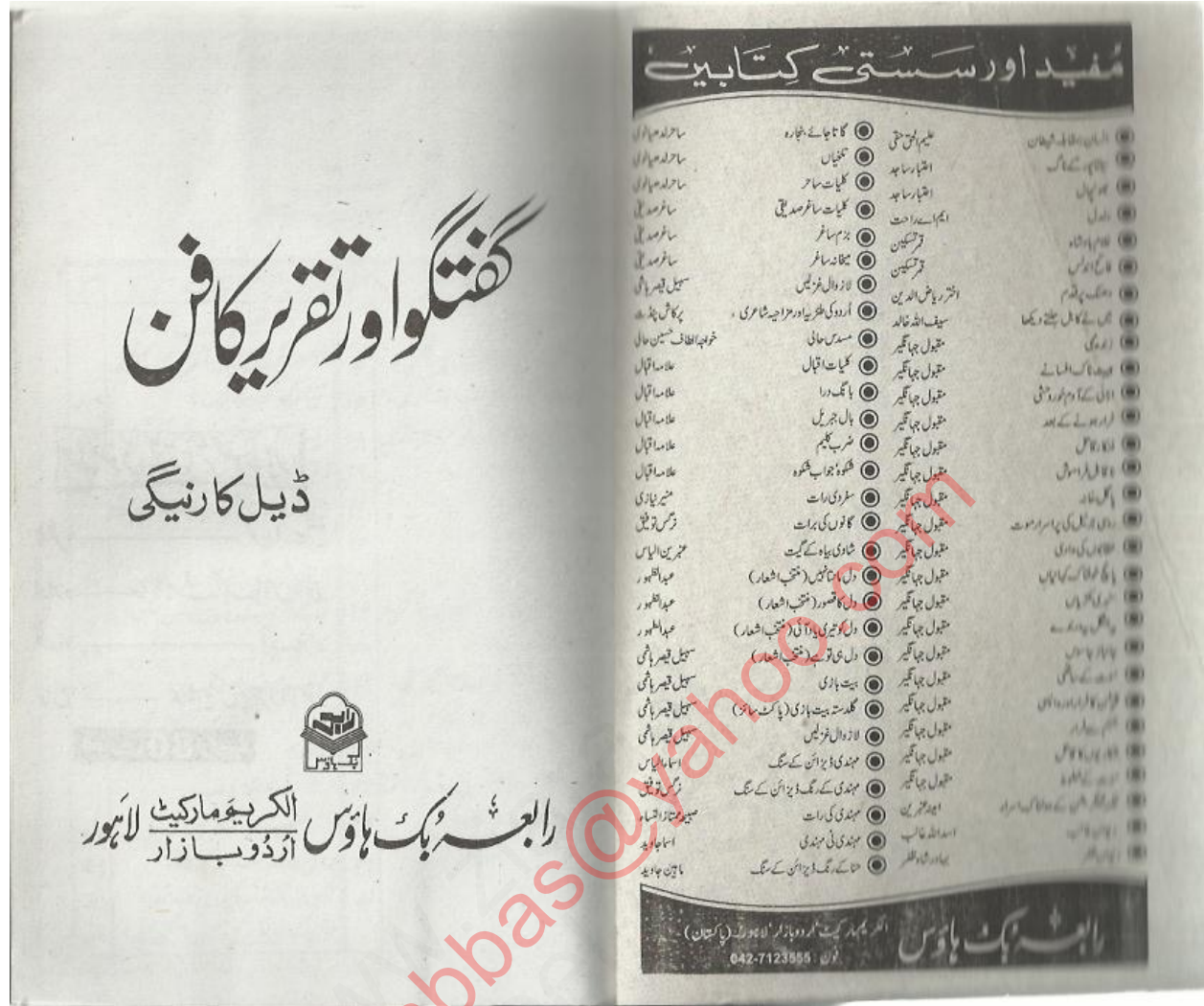
مؤثر گفتگو اور کامیاب تقریر کے لیے آپ کے اندر بھری ہوئی خود اعتمادی کا ہونا
ازیں ضروری ہے۔ آپ جس قدر اعتماد اور خوبصورت پیرائے میں اپنے ذاتی انصاف
کا اظہار کریں گے، سننے والے اتنے ہی متاثر ہوئے اور آپ کے نقطہ نظر کو قبول کرینگے
یہ خوبی ہر شخص اپنے اندر پائی ہوئی ہے۔ اس کتاب سے اس خوبی کی ضرورت ہے۔

نفسیاتی رہنما کی زندگی بیش بہا کے

- کامیابی کے راستے
- زندگی کا سفر
- زندہ رہنا بھی ایک فن ہے
- کامیابی کے راز
- ترقی کی راہ پر
- بڑے بول کا بادلو
- گفتگو اور تقریر کا فن
- زندگی سے جاری رہنما یوں سے نجات
- اپنی شخصیت کو پرکشش بنانے
- دوست بننے، دوست بنانے
- اپنی زندگی سے اطف اٹھانے
- توڑ توڑ پھینکی رہنما کی اور کامیابی
- جیتنے ہوئے جیتنا
- سوسائٹی کا زندہ رہنا
- مشکل لوگوں کو سمجھنے کے آسان طریقے
- لوگوں کو کھلی کتاب کی طرح پڑھنے
- دو چہرہ کی کیا ہے؟ اس سے بچنے کے آسان طریقے

رابعہ بک ہاؤس

الکریم مارکیٹ، آزاد بازار، لاہور، پاکستان



فہرست

صفحہ	مضمون	صفحہ	مضمون
۵۳	تیسرا باب نامور مقررین اپنی تقریریں کیسے تیار کیا کرتے ہیں؟	۱۵	پہلا باب جرات اور خود اعتمادی پیدا کرنا
۵۶	ایک انعام یافتہ تقریر کیسے تیار کی گئی؟	۱۸	معیروہ وقت ارادی سے بنتا کریں۔
۶۲	ڈاکٹر کا فوٹل اپنی تقریر کیسے تیار کیا کرتا تھا؟	۱۹	ایسی طرح جان لیں کہ آپ کیا کہنا چاہتے ہیں
۶۳	نامور مقررین اپنی تقاریر کیسے تیار کیا کرتے ہیں؟	۲۲	خود اعتمادی کا مظاہرہ کریں۔
۶۷	اپنے نوش کے ساتھ محفل میں کھلیں کیا مجھے تقریر کے دوران نوش استعمال کرنا چاہیئے؟	۲۳	کوشش! پرکٹش! پرکٹش!
۶۸	حرف بہ حرف یاد نہ کریں۔	۲۶	دوسرا باب تیار کی کے ذریعے خود اعتمادی پیدا کریں
۷۰	کسان لکھن کو شت کیوں سمجھتے تھے؟	۲۸	تیار کی کہنے کا صحیح طریقہ
۷۲	خلاصہ	۳۱	اس تقریر پر اہم نہیں ہو سکتی تھی۔
۷۷	چوتھا باب حافظہ تیز کرنا	۳۳	تیار کی درست وقت کیا ہے؟
۷۹	وہ چیری کا درست مذاق کھائے۔	۳۴	اس حروف ماہر تقریر کا مفید مشورہ
۸۱	لکھن بند آواز سے کیوں پھنسا تھا؟	۳۶	تیار کی اپنی تقاریر کیسے تیار کیا کرتا تھا؟
۸۲	نوش کے بغیر تقریر کیسے کی جاسکتی ہے؟	۴۲	تیار کی جانے؟
		۴۷	خود اعتمادی کے کاراز
		۵۱	

جملہ حقوق بحق ناشر محفوظ ہیں

ناشر ————— نوید اے شیخ

ادارہ ————— رابعہ بک ہاؤس لاہور

تعداد ————— ایک ہزار

طابع ————— ندیم یونس پرنٹرز، لاہور

قیمت 80 روپے

صفحہ	مضمون	صفحہ	مضمون	صفحہ	مضمون	صفحہ	مضمون
۱۸۹	حیران کن تاثرات سے توجہ حاصل کرنے کی اہلیت۔	۱۴۲	اپنے گھر سے پر روشنی پڑنے دیں	۸۶	اچھی ادائیگی کا راز	۱۱۳	لمبی کتاب کو یاد کرنا
۱۸۱	انفاق پر ابتداء کی اہلیت	۱۴۳	پیشہ پر نامی چیزیں نہیں ہونی چاہئیں	۸۷	ہینری فورڈ کی نصیحت	۱۱۵	دہرانے کا بہترین طریقہ
۱۸۲	خلاصہ	۱۴۵	پیشہ پر ہمان نہیں ہونے چاہئیں۔	۸۸	جب آپ پیسے کے سامنے ہوتے ہیں تو کیا ان باتوں پر عمل کرتے ہیں؟	۱۲۱	اچھی یادداشت کا راز
	نواں باب	۱۴۶	پیشہ کا فن	۸۹	اہم الفاظ پر زور دیں اور غیر اہم کو کم درجہ دیں	۱۲۲	ایک خیال کو دوسرے خیال کے ساتھ کیسے جوڑا جائے؟
۱۸۵	تقریر کیسے ختم کی جائے؟	۱۴۷	قرآن کا نام رکھنا	۹۲	کم درجہ دیں	۱۲۳	آپ کے خیال کو کیسے یاد رکھا جائے؟
۱۹۱	اپنے پوائنٹس کا خلاصہ تیار کر لیں۔	۱۴۹	انکسائٹ کی آڑ میں بے مقصد اور محب و غریب حرکات کرنا	۹۳	اپنا انداز بدل لیں	۱۲۴	تقریر کے پوائنٹس کو یاد رکھنا۔
۱۹۳	عمل کی اپیل	۱۵۴	پیشہ پر ہمان نہیں ہونے چاہئیں۔	۹۴	اپنی تقریر کا انداز بدل لیں	۱۲۵	بکمل مایوسی کی صورت میں کیا کیا جائے؟
	فصل اور مختصر تعریف	۱۵۶	پیشہ پر ہمان نہیں ہونے چاہئیں۔	۹۵	اہم خیالات سے پہلے اور بعد میں وقفہ ڈالیں۔	۱۲۶	اہم قسم کی چیزوں میں یادداشت نہیں بڑھا سکتے
۱۹۴	مزاج پر اعتقاد	۱۵۹	پیشہ پر ہمان نہیں ہونے چاہئیں۔	۹۶	خلاصہ	۱۲۷	خلاصہ
۱۹۵	شعروں کے حوالے سے اختتام	۱۶۳	پیشہ پر ہمان نہیں ہونے چاہئیں۔		ساتواں باب		پانچواں باب
۱۹۸	کلائیکس	۱۶۴	پیشہ پر ہمان نہیں ہونے چاہئیں۔	۹۹	پلیٹ فارم، وجود اور شخصیت	۱۰۰	کامیاب تقریر کے بنیادی اصول
۲۰۰	جب انگوٹھا زمین کو چھوتا ہے	۱۶۹	پیشہ پر ہمان نہیں ہونے چاہئیں۔	۱۰۱	ایک مقبوضہ سے بہتر کیوں ہوتا ہے	۱۰۱	استقلال کی ضرورت
	خلاصہ	۱۷۳	پیشہ پر ہمان نہیں ہونے چاہئیں۔	۱۰۲	لیاس انسان کی زندگی پر اثر انداز ہوتا ہے۔	۱۰۲	اس پر ثابت قدم رہنا
	دسواں باب	۱۷۴	پیشہ پر ہمان نہیں ہونے چاہئیں۔	۱۰۵	مگر انٹ کی زندگی میں افسوس کا ایک مقام۔	۱۰۳	ریوارڈ کا یقین
۲۰۲	معنی کیسے واضح کئے جائیں؟	۱۷۵	پیشہ پر ہمان نہیں ہونے چاہئیں۔	۱۰۶	تقریر سے پہلے ہی ہم کامیاب یا ناکام قرار دیئے جاسکتے ہیں۔	۱۰۴	ہونک کی قیصر پر چڑھاؤ
۲۰۵	انفاق کی وضاحت کے لئے مثالیں دیں	۱۷۶	پیشہ پر ہمان نہیں ہونے چاہئیں۔	۱۱۰	سامعین کو اپنے گمراہی سے بچانے کے لئے	۱۱۱	کامیابی کے لئے حققت ارادی
۲۰۸	انکسائٹ کی طرز بیان سے اجتناب کریں	۱۷۷	پیشہ پر ہمان نہیں ہونے چاہئیں۔	۱۱۲	میں جو بوند کمزور کیاں توڑ دیتا تھا		خلاصہ
۲۱۰	انکسائٹ کی طرز بیان سے اجتناب کریں	۱۷۸	پیشہ پر ہمان نہیں ہونے چاہئیں۔				چھٹا باب
۲۱۲	انکسائٹ کی طرز بیان سے اجتناب کریں	۱۷۹	پیشہ پر ہمان نہیں ہونے چاہئیں۔				اچھی ادائیگی کا راز
۲۱۴	انکسائٹ کی طرز بیان سے اجتناب کریں	۱۸۰	پیشہ پر ہمان نہیں ہونے چاہئیں۔				ادائیگی کیسے؟
	انکسائٹ کی طرز بیان سے اجتناب کریں	۱۸۱	پیشہ پر ہمان نہیں ہونے چاہئیں۔				

پہلا باب

بجرات اور خود اعتمادی پیدا کرنا

۱۹۱۱ء سے اب تک پانچ ہزار مرد اور عورتیں میرے کورس پبلک سیکورٹ کے ممبر بنے اور اس سے مستفید ہوئے۔ ان میں سے بہت سوں نے مجھے کورس پوائن کرنے کی وجہ لکھی اور یہ بھی بتایا کہ وہ اس سے کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ چیز ان کی بات سے کہ ان میں سے زیادہ تر کا ایک ہی خیال تھا۔ ایک کے بعد دوسرے نے لکھا۔

”میں نے کھڑا ہو کر کچھ بولنے کو کہا جاتا ہے تو میں اتنا محتاط اور محتاط رہتا ہوں کہ میری سوچ، یادداشت سب جاتی رہتی ہے۔ میں اپنے آپ کو کھڑا نہیں ہو سکتا اور مجھے یہ بھی یاد نہیں رہتا کہ میں کیا لکھتا ہوں۔“

میں چاہتا ہوں کہ اپنے پاؤں پر کھڑے ہو کر اپنے اندر اتنا اعتماد پیدا کروں کہ اپنی گفتگو سوجھ بوجھ کو لکھی کر کے دل میں اور کسی دوسرے کے دل میں گروپ یا سامعین کو اپنی بات واضح کر سکوں۔

۱۹۱۱ء میں ایک سال پہلے ایک شخص ڈی۔ ڈیو

صفحہ	مضمون	صفحہ	مضمون
۲۳۳	داخل اور صاف کہیں۔	۲۱۶	میں دہرائیں
۲۳۲	تصویری الفاظ۔	۲۱۷	مناسب اور نامناسب مثالیں استعمال کریں
۲۳۶	دلچسپی کے حصول میں تضاد کی اہمیت	۲۱۸	پہلا ڈی بجرات کی تقلید نہ کریں
۲۳۷	دلچسپی ایک متعدی چیز ہے۔	۲۲۰	خلاصہ
۲۳۸	خلاصہ		گیارہواں باب
	بارہواں باب		سامعین میں دلچسپی کیسے پیدا کی جائے؟
۲۳۹	الفاظ کا بر محل استعمال کریں	۲۲۳	سیلف ایسڈ آپ پر کیسے اثر انداز ہوتا ہے
۲۴۰	مارک ٹوین کا راز، الفاظ کے ساتھ	۲۲۴	دنیا کی تین دلچسپ ترین چیزیں
۲۴۱	الفاظ کے پس پردہ رومالوی کہانیاں	۲۲۵	اچھا سخن کو کیسے بنا جائے؟
۲۴۲	ایک جملے کو ایک سو چار مرتبہ لکھیں	۲۲۶	ایک خیال جس نے ۲۰ لاکھ قارئین کے دل جیت لئے۔
۲۴۳	فردوسہ جملے تحریر میں سے نکال دیں	۲۲۷	تظاہر بوجھتہ دلچسپی سے سنی جائے۔
	خلاصہ	۲۲۸	
		۲۲۹	
		۲۳۰	

jabir.abbas@yahoo.com

گھینٹ نے فلاڈیلفیا میں تیسرے کورس میں شرکت کی۔ اس کورس کے شروع ہونے کے کچھ ہی دنوں بعد اس نے مینوفیکچرنگ کلب میں مجھے لٹچ پر مدعو کیا۔ براڈویئر عمر کا آدمی ہمیشہ چاک و چون رہتا۔ وہ اپنی مینوفیکچرنگ تنظیم کا ہیڈ تھا۔ وہ چرتیج کے کاموں اور سماجی سرگرمیوں کا لیڈر تھا جب ہم اس دن لٹچ کر رہے تھے تو اس نے میز پر آگے کوچک کر مجھ سے کہا: مجھے بہت سی تقریبات میں بولنے کو کہا جاتا ہے۔ مگر میں ایسا کرنے میں کبھی کامیاب نہیں ہوتا۔ میں نے لوگوں کے سامنے بولنے سے ہمیشہ اجتناب کیا ہے۔ مگر اب میں بورڈ آف کالج ٹریسٹیز کا پیپرین ہوں اور مجھے مختلف اجلاسوں کی صدارت کرنا ہوگی۔ اور کچھ کچھ بولنا بھی ہوگا۔

کیا آپ سمجھتے ہیں کہ اس عمر میں اب میں بولنا سیکھ لوں گا۔ کیا یہ ممکن ہے؟

میں نے کہا: مسٹر گھینٹ، میرا خیال ہے یہ سوال میرے سوچنے کا نہیں ہے اگر آپ رہنمائی حاصل کریں گے اور ہدایات پر عمل کریں گے تو یقیناً اپنے آپ کو لوگوں کے سامنے بولنے کے قابل پائیں گے۔ اس نے کہا: میرا خیال ہے۔ آپ محض میرا حوصلہ بڑھا رہے ہیں جب وہ اپنی ٹریننگ ختم کر چکا تو ہم نے دوبارہ مینوفیکچرنگ میں لٹچ کیا ہم اسی کو نے اور اسی میز پر بیٹھے جس پر ہم اس سے پہلے بھی بیٹھے تھے۔ اپنی پچھلی گفتگو کو یاد کرتے ہوئے میں نے اس سے

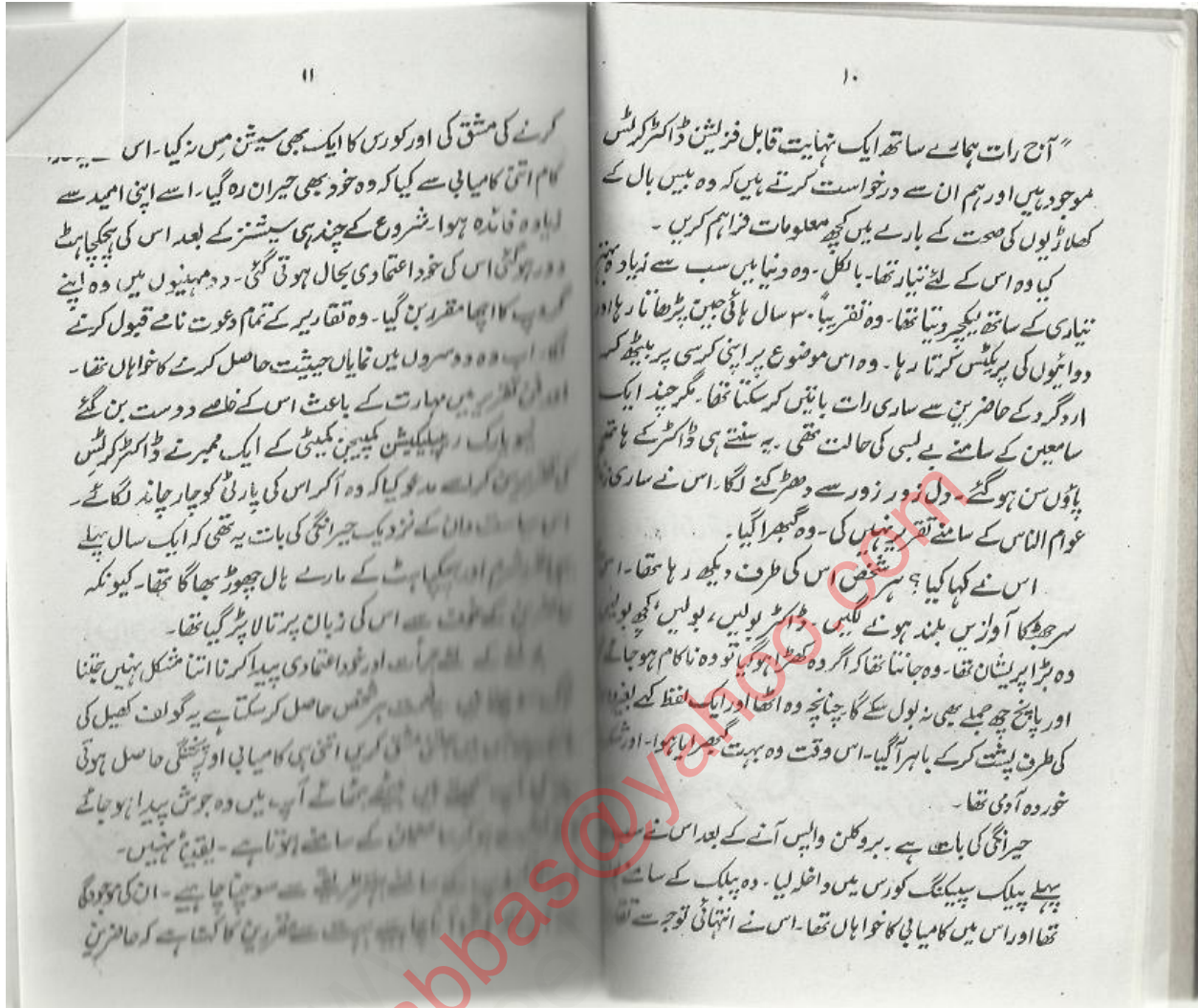
سے پوچھا کہ کیا میں اس وقت آپ کا محض حوصلہ بڑھا رہا تھا؟ اس نے اپنی جیب سے سترج رنگ کی نوٹ بک نکالی اور نوٹ کی ہوئی تقریریں اور وہ نوڈلج دکھانے لگا جن کے لئے وہ بک تھا۔۔۔۔۔ اور کہتے

لگا کہ یہ میری زندگی کے خوشگوار دن ہیں۔ اس سے کچھ ہی دن پہلے واشنگٹن میں ایک تقریب منعقد ہوئی۔ وہ تقریب جہاں کہ اس میں برطانوی وزیر اعظم شرکت کر رہا تھا۔ فلاڈیلفیا کے ایک شخص نے اسے تقریر کرنے کے لئے مدعو کیا تھا۔ اور گھینٹ نے مجھے بتایا کہ انہوں نے اسے بھی سامعین میں انگلیٹڈ

ہوئی آدمی تھا جو آج سے تقریباً تین سال پہلے پوچھ رہا تھا کہ کیا وہ ایک آپ کو سبک کے سامنے بولنے کا اہل بنا سکے گا۔ اب صرف ایک شخص کے ساتھ ہی نہیں ہوا میرے پاس ایسے سیکڑوں کیس ہیں جن کے طور پر چن سال پہلے ایک بروکلن فریڈیشن، ڈاکٹر کرٹس نے میری سہ ماہی میں بال ٹریننگ کے لئے فلورڈا میں گزار دیں۔ اس سال کا وہ ٹور تھا جس نے کے ناتے وہ ہمیشہ پر کیٹس دیکھنے جایا۔ اس سال کے ٹور کے بعد وہ ٹیم سے خاما فری ہو گیا اور انہوں نے

اس کو دوبارہ مدعو کیا اور اسے اعزاز بخشا۔ اس کے بعد خاص خاص مہمانوں نے حاضرین سے خطاب کیا۔ اس کے کان میں آواز پڑی۔

jabir.abbas@yahoo.com



کے سامنے ان کا ولولہ اور جوش مزید بڑھ جاتا ہے ایسے مواقع پر ان کے خیالات سوچیں اور دلیلیں، جہتیں وہ پہلے نہیں جانتے تھے۔ سامعین کے سامنے نمود آتی ہے۔ آپ کا تجربہ بھی ایسا ہی ہونا چاہیے۔ عملی قائم اٹھانے سے آپ اس حقیقت کو خود بخود جان جائیں گے۔

آپ کو یہ جان لینا چاہیے کہ ٹریننگ اور پریکٹس آپ کے اندر سے سامعین کا خوف دور کر کے آپ میں خود اعتمادی اور جرأت پیدا کر دے گی یہ نہ سمجھیں کہ آپ ہی کے لئے ایسا کرنا مشکل ہے۔ سچے دور کے نہایت قابل لوگوں کو بھی خود اعتمادی اور جرأت کی ضرورت تھی۔ ان میں بھی ان چیزوں کا فقدان تھا۔

ولیم جیننسن برائن (William Jennenys Bryan)

جو میڈان جنگ میں مانا ہوا بہادر اور جرأت مند سپاہی تھا۔ بارے میں بتایا ہے کہ پہلی مرتبہ تقریر میں اس کی ٹانگیں کانپ رہی تھیں۔ مارک ٹیوئن (Mark twain) پہلی مرتبہ دینے کے لئے کھڑا ہوا تو اسے یوں محسوس ہوا جیسے کسی نے اس کے منہ میں روٹی ٹھونس دی ہو۔ گرانت نے اپنے وقت میں کو فوج کر کے دنیا میں نام پیدا کیا۔ مگر جب اس نے پبلک کے بولنے کی پہلی کوشش کی تو اسے محسوس ہوا جیسے ساری زمین کے گرد گھوم رہی ہے۔

مہرچم جینن جابرین، فرانس کا سب سے مضبوط سیاسی مقرر جیمز آف ٹوینز میں ایک سال زبان بند کئے بیٹھا رہا۔ اس کے بعد اس نے چھوٹی سی تقریر کی جسے بڑی مشکل سے اپنے اندر جرأت پیدا کی۔

لینڈ جارج (Lloyd George) نے اقرار کیا کہ جب میں پہلی بار تقریر کرنے کی کوشش کی تو میں سخت مشکل میں تھا۔ میری زبان ٹکڑے ہو گئی اور میرے منہ سے ایک لفظ بھی نہ نکل پایا۔

جان براؤن جس نے سول وار کے دوران انگلینڈ میں یونین کو ایک اسکول کی چار دیواری میں دہاتی گردہ سے پہلی مرتبہ مخاطب ہوا۔ اس کے لئے اس نے پہلے ہونے والے اٹنا خوفزدہ تھا کہ اس نے اپنے منہ سے کہا کہ جب وہ گھبرا ہوا دکھائی دے تو اسے سہارا دینے کے لئے اس نے کہا کہ شروع کر دے۔

چارلس سٹورٹ پارنل (Charles Stewart Parnell)

پہلی مرتبہ تقریر کرتے ہوئے اس قدر گھبرا ہوا تھا کہ اس کے منہ سے ایک لفظ بھی نہ نکل سکا۔ اس نے اپنی انگلیوں کے ناخن ہتھیلی کے درمیان دبائے ہوئے تھے کہ وہ گوشت کے اندر دھنس گئے۔ اور اس نے اس طرح کہا۔

ڈیروئل (Disraeli) نے مانا کہ وہ ٹاؤس آف کامنز سے نظریں

ڈیروئل (Disraeli) نے مانا کہ وہ ٹاؤس آف کامنز سے نظریں

jabir.abbas@yahoo.com

کے ساتھ بھی ایسا ہی ہوا۔

اتنے سارے مقررین کو دیکھتے کے بعد جب مصنف اپنے شاگرد کے اندر گھبراہٹ دیکھتا ہے تو خوش ہوتا ہے۔ کیونکہ (Logic) نے کہا کہ آج سے دو ہزار سال پہلے تک ایک سیکنگ کو گھبراہٹ نے ہی کامیابی بخشی۔

مقررین ریڈیو پر بولتے ہوئے بھی اسی قسم کی کیفیت سے دوچار ہوئے ہیں۔ وہ مائیکروفون سے خوفزدہ ہوتے ہیں۔ چارلی چین ساری تقریر لکھ کر سامنے رکھتا تھا حالانکہ وہ تقریریں کرنے کا عادی تھا۔

۱۹۱۲ء میں ایک رات میوزک ہال میں کے عنوان سے اس نے تقریر کے پوائنٹ لکھ رکھے تھے اور جب وہ انگلیٹ کے لیجیٹیمیٹ

(Legitimate) سیٹج پر گیا اور مائیکروفون تک پہنچا تو اس کے پیسے ایسے بل پڑنے لگے جیسے وہ بحر اوقیانوس کے فردری میں آئے ہوئے طوفان کو کراس کر رہا ہے۔

جیمز کریک وڈ ایک مشہور نمونہ پکچر کے ایڈیٹر اور ڈائریکٹر کے ساتھ بھی یہی پیش آیا۔ وہ سیٹج پر چھایا کرتا تھا۔ مگر یہ حال اس سے پہلے وہ ایک کمرے میں دیواروں کو سامعین کی جگہ غلط

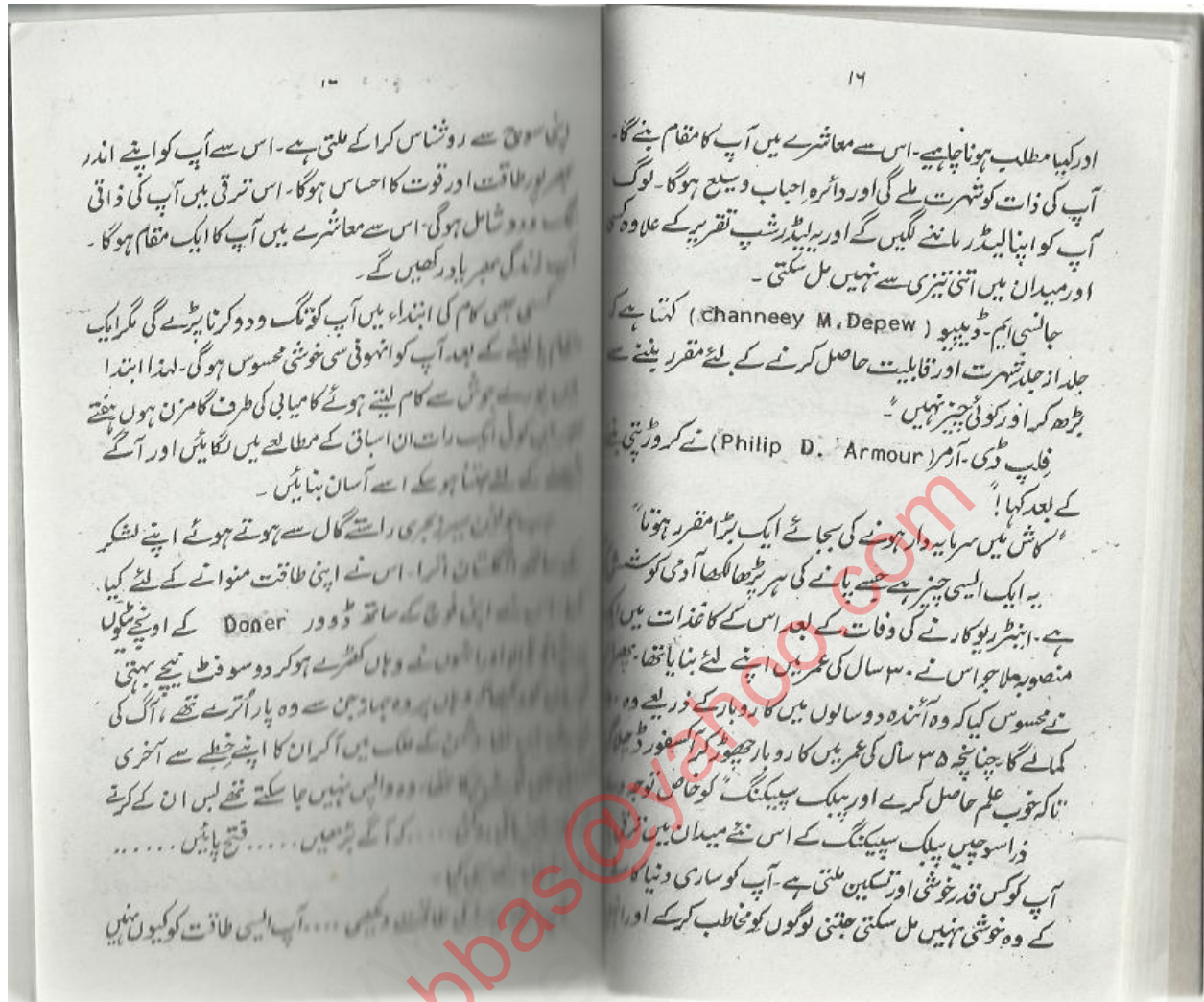
کے بولا کرتا تھا۔ اس کے باوجود اس کے ماتھے پر پسینہ آجا کرتا تھا۔ پہلی مرتبہ اس نے بتایا کہ براڈوے میں ایک رات وہ اتنا ہوا کہ شاید کوئی دوسرا نہ ہوا ہوگا۔

شروع شروع میں لنکس بھی بولتے ہوئے شرم محسوس کیا کرتا تھا۔ اس کی عجیب حالت ہوئی تھی۔ جب وہ تقریر شروع کرتا تو اس کے آواز میں لڑکھراہٹ ہوتی۔ اس کا طریقہ، اس کا زاویہ اور اس کا رویہ ہر شخص کو ہوجانا اور اس پر بھربھرائیں پڑ جائیں۔ ہر چیز اس کے خلاف ہوتی مگر ایسا نہایت مختصر عرصے تک ہوا۔ وہ چند ہی لمحوں میں اپنا اندر جوش، ولولہ اور سنجیدگی پیدا کر کے تقریر شروع کرتے تھے۔ آپ کا تجربہ بھی لنکس جیسا ہو سکتا ہے۔ پبلک کے سامنے اچھا تقریر کرنے کے لئے چار چیزیں ضروری ہیں۔

مشہور اوقات ارادی سے ابتدا کریں

آپ کو پتہ چلتے ہیں کہ اس سے کئی گنا اہم ہے اگر کوئی معتمد آپ کو پتہ لگے اور آپ کی خواہش کی گہرائی کو سمجھ سکے۔ آپ کو پتہ چلے گا کہ تقریر بن سکیں گے اگر آپ کی خواہش سست نہ ہوگی۔ مگر آپ کسی عنوان کے پیچھے ڈٹ کر اپنی خواہش کو کوئی آپ کو شکست نہیں دے سکتا۔ چنانچہ آپ کو پتہ چلے گا کہ تقریر بن سکیں گے اگر آپ کی خواہش سست نہ ہوگی۔ اس کا کیا مطلب ہو سکتا ہے۔

jabir.abbas@yahoo.com



اپنا لیتے۔ اپنے خوف کو نیست و نابود کیوں نہیں کر دیتے۔

اچھی طرح جان لیں کہ آپ کیا کہنا چاہتے ہیں؟

جب تک کوئی شخص یہ جان نہ لے کہ وہ کیا کہنا چاہتا ہے وہ اپنے اندر اطمینان نہیں پاسکتا۔ وہ اپنے سامعین کا سامنا نہیں کر سکتا۔ اسے ایسے محسوس ہوتا ہے جیسے کوئی اندھا دوسرے اندھوں کی رہنمائی کر رہا ہو۔ ایسے حالات میں مقرر کو محتاط ہونا چاہیے اور اسے اپنی لاعلمی پر شرمندگی محسوس کرنی چاہیے۔

۱۸۸۱ء میں مجھے قانون ساز مجلس میں منتخب کیا گیا۔

روسولٹ نے اپنی سوانح حیات میں لکھا: تو میں مجلس میں سب سے کم عمر تھا۔ تمام دوسرے نوجوانوں اور ناخبرہ کار لوگوں کی طرح مجھے لوگوں کے سامنے بولنے میں وقت محسوس ہوتی۔ مجھے ایک بوڑھے آدمی نے نصیحت کی کہ اس وقت تک تقریر مت کر دو جب تک میں یقین نہ ہو جائے کہ تمہارے پاس کہنے کے لئے مناسب حد تک موجود ہے اور جان لو کہ تم کیا کہنے والے ہو۔ تب کہو اور بلیٹر جاؤ۔ اس بزرگ نے روسولٹ کو اعصاب پر قابو پانے میں کی ہوگی۔ اس نے اسے مزید کہا: اگر تم سامعین کے سامنے کچھ کرنا لو کہ یہ چیز تمہاری ہچکچاہٹ دور کرنے میں مدد کر سکتی ہے۔

میں نے گفتے پر کوئی نقلہ پوائنٹ آؤٹ کریں، میز کو کھسکائیں، اس کی کوبیں، کچھ کتابوں کو اوڑھ کر دھریلیں۔ ایسی حرکات آپ کو آپ کے اندر اطمینان بخشیں گے۔

میں نے یہ کہنا چاہا کہ ایسا موقع بار بار نہیں آتا لیکن یہ محض آپ کو مشورہ دیا ہے۔ اگر آپ کر سکیں تو کر لیں لیکن ابتدا میں صرف دو چار ایک منٹ پر چلنا شروع کر دے تو پھر وہ سہاروں سے ہلکا کر دیتا ہے۔

نودا اعتمادی کا مظاہرہ کریں

نودا اعتمادی کا مظاہرہ کریں۔ ایک پروفیسر ولیم جیمز

نے کہا: نودا اعتمادی کی ترقی کرتا ہے۔ مگر حقیقت میں ایکشن اور ایکشن بلا واسطہ طور پر قوت ارادی اور بلا واسطہ طور پر محسوسات کو ریگولر کر سکتے ہیں۔

نودا اعتمادی کا مظاہرہ کریں۔ ایک پروفیسر ولیم جیمز نے کہا: نودا اعتمادی کی ترقی کرتا ہے۔ مگر حقیقت میں ایکشن اور ایکشن بلا واسطہ طور پر قوت ارادی اور بلا واسطہ طور پر محسوسات کو ریگولر کر سکتے ہیں۔

نودا اعتمادی کا مظاہرہ کریں۔ ایک پروفیسر ولیم جیمز نے کہا: نودا اعتمادی کی ترقی کرتا ہے۔ مگر حقیقت میں ایکشن اور ایکشن بلا واسطہ طور پر قوت ارادی اور بلا واسطہ طور پر محسوسات کو ریگولر کر سکتے ہیں۔

مقرر کے لئے فریجیر کے پیچھے چھینا اچھا نہیں۔ مگر شروع شروع میں
ہزارا کرسی کے پیچھے کھڑے ہو کر بولنے اور انہیں مضبوطی سے پکڑنے یا
بال کے اندر کسی سے کوہانے سے آپکی جرأت میں اضافہ ہوگا۔
پہلی روسولٹ کی جرأت کیونکر بحال ہوئی۔ کیا وہ قدرتی طور پر
جرأت مند تھا؟ بالکل نہیں بلکہ وہ اپنی سوانح حیات میں لکھتا ہے
کہ میں شروع شروع میں ایک غاک سا گھبراہوا اور ناقابل اعتماد نوجوان تھا
میں نے ایک اعلیٰ اعلیٰ اور مشکل کے بعد اپنے جسم روح اور قوت کو ٹریننگ
دی۔

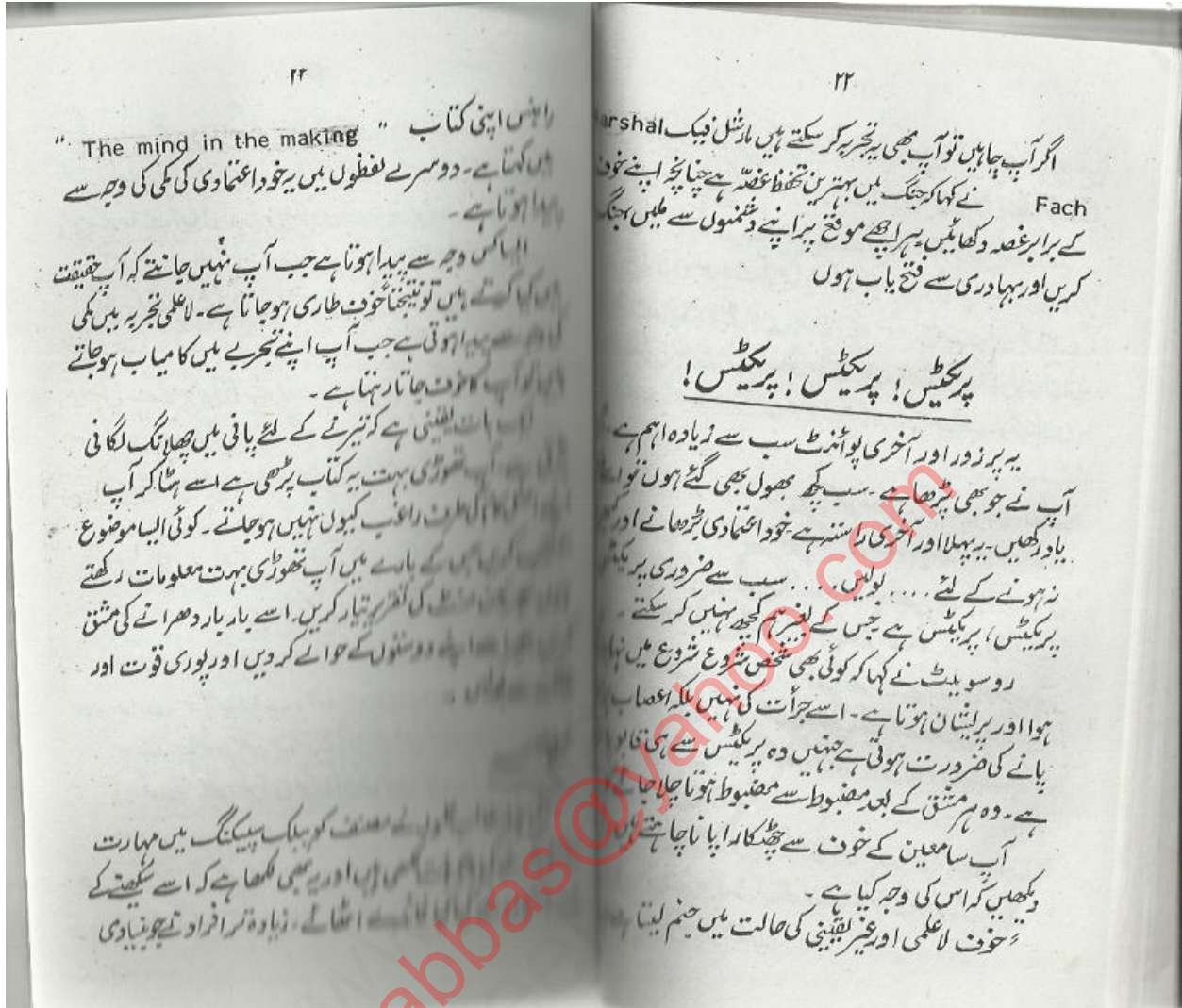
اس لئے میں بتا کر اس نے اپنے اندر تبدیلی کیسے پیدا کی۔ وہ لکھتا
ہے کہ میں نے پڑھا تو خوش قسمتی سے میں تھے ماریات (Marryat)
کتاب کا ایک پیرا گراف پڑھا جس نے مجھے بہت متاثر کیا۔ اس
کتاب میں طے کیا کہ ایک کپتان کسی بہرہ کو خوف دور کرنے کی ترکیب
یہ ہے کہ ہر آدمی ایکشن دور کرنے کے دوران خوفزدہ ہوتا
ہے۔ اس پر اس کا جواب پالیتا ہے جیسے وہ کبھی خوفزدہ ہی
نہیں ہوا اور اس کے ساتھ ساتھ اس کا خوف اس قدر دور ہوتا ہے کہ
اس کا اس میں نہیں ہوتا۔

اس کتاب میں شروع میں بہت سی چیزوں سے خوفزدہ
ہوں گے۔ اس کے بعد اس کا ایک کڑے کرتے میرا خوف کم ہوتا گیا۔ بہت
سوں کو ترس کر رکھتے ہیں۔

اگر آپ کو یہ دوا بخوش نہ کر سکے تو ایسے موقع پر کوئی اور چیز آپ میں
یہ احساس پیدا نہیں کر سکتی۔
پروفیسر جیمز کی نصیحت پر عمل کریں جب آپ سامعین کے سامنے
کھڑے ہوں تو اپنے اندر جرأت پیدا کریں۔ الیا مظاہرہ کریں کہ جیسے
آپ پہلے بھی بہت دفعہ سیٹج پر آئے ہوں جب تک آپ کو
بولنے کی تیار ہی نہ کریں آپ ایکٹ نہیں کر سکتے۔ لیکن جب یہ آپ
کو معلوم ہو کہ آپ کیا کہتے والے ہیں تو شان سے قدم بٹھائیے اور وہ
منزلت کے لئے گہرا سانس لیں۔ کبھی کبھی آپ کی جرأت میں
اضافہ کرے گی۔

بہر حال ہر موقع پر لوگوں نے ہمیشہ جرأت کو سراہا ہے۔ آپ کا
کتنی تیزی سے کیونکہ وہ ٹرک رہا ہو۔ بہادر ہی سے بیدھے کھڑے ہو کر
بولیں۔ اپنے سامعین کے سامنے بالکل سیدھے کھڑے ہو کر کہا اور ان
کا کہ خود اعتمادی سے بولیں۔ تصور کریں کہ آپ کے سامنے سارے
آپ سے کچھ لینے کے لئے کھڑے ہیں۔ ایسی سوچ بھی فانی طور پر
کو بہت فائدہ پہنچائے گی۔

گھبرا کر اپنے کوٹ کے بلن۔ یا بار بار کھولنا۔ بند کرنا۔ یا تنہا
کھینا اور بار کے موتیوں کو چھیرنا نہ کریں۔ اگر آپ نے گھبرا
ایسی حرکات کرنا ہی ہیں تو اپنے ہاتھوں کو پیچھے باندھ کر ان
سے کھیلیں یا پیروں کو ادھر ادھر کریں۔ جہاں آپ کو کوئی



وہ کہی۔ وہ یہ تھی۔ وہ اپنی گھبراہٹ پر قابو پانا چاہتے تھے۔ کھڑے
کھڑے کچھ سوچنے کے قابل بننا چاہتے تھے اور کسی بھی چھوٹے باڑے
ہجوم کے سامنے آسانی اور خود اعتمادی کے ساتھ بولنا چاہتے تھے۔
۲۔ صحیح اور خود اعتمادی کے ساتھ بولنا کوئی مشکل کام نہیں ہے،
تقریر کرنا چند لوگوں کی وارنٹ نہیں یہ گوہف کھیلنے کی مانند ہے
جسے ہر عورت اور مرد سیکھ سکتا ہے اگر کسی میں ہلکا سیکنگ کی
خواہش ہے تو ہر کوئی اپنے اندر یہ صلاحیت پیدا کر سکتا ہے۔
۳۔ بہت سے لوگ بھرے مجمع کے سامنے اس طرح گفتگو کرتے
ہیں جیسے وہ اپنے سامنے کھڑے کسی ایک شخص سے بات
رہے ہوں۔ زیادہ لوگوں کی موجودگی اس کے جوش کو اور زیادہ
بڑھا دیتی ہے اگر آپ ایسا نہ کریں اس کتاب میں لکھے
مشوروں پر عمل کریں تو ایک دن الیا آئے گا جب آپ
کامیابی کے ساتھ دوسروں کے سامنے بولنے لگیں گے۔
۴۔ یہ مت سوچیں کہ آپ کا مسئلہ دوسروں سے جھٹ کرے
بہت سے مشہور تقریریں شروع شروع میں لوگوں کے مجمع
ڈرا کرتے تھے۔ مگر آج لوگ ان کی خود اعتمادی کی مثال
ہیں۔
۵۔ آپ جتنی مرتبہ بھی بولیں گے آپ کی خود اعتمادی میں اضافہ
چلا جائے گا۔ سیکھنے کی جانب جاتے ہوئے آپ خوف

کے مگر اپنے پیروں پر چنڈ سیکڑ کھڑے ہونے کے بعد یہ خوف مکمل طور
پر دور ہو جائے گا۔
۱۔ اس کتاب میں درج باتوں کو مکمل طور پر ذہن نشین کرنے کے لئے
ان باتوں پر عمل کریں
۱۔ کام کرنے کی خواہش کا آغاز مضبوط قوت ارادی اور دلچسپی سے کریں
۲۔ اپنے آپ کو اکٹریں۔ ذرا سوچیں اس سے آپ کو
کمال ملے گا۔ ہو سکتے ہیں۔ مالی طور پر اور معاشی طور پر بھی سوسائٹی
۳۔ اپنے آپ کے طور پر پیمانے جانے لگیں گے۔
۴۔ اس وقت تک اپنے آپ کو مطمئن نہیں پاسکتے جب تک
۵۔ یہ باتیں کہ آپ کو کتنا کیا ہے۔
۶۔ اس کتاب کا مقصد یہ ہے کہ آپ کو بہادر محسوس کرنے کے لئے
۷۔ اپنی پوری قوت کو اس بات کے لئے صرف
۸۔ اس کتاب کو خوف پر حاوی کر دیں اس طرح سے سامعین
۹۔ اس کتاب کو اپنا ہوا جائے گا۔
۱۰۔ اہم ہے خوف خود اعتمادی میں کمی
اور خود اعتمادی میں اس وقت کمی ہوتی
۱۱۔ آپ کو کیا کرنا ہے۔ لہذا اس بات
۱۲۔ آپ کا خوف جاتا رہے گا۔

تیاری کے ذریعے خود اعتمادی پیدا کریں

۱۹۱۲ء سے مصنف اپنی پیشہ وارانہ ذمہ داری کے تحت ہر سال تقریباً چھ ہزار تقریریں اصلاح کرتا رہا ہے۔ یہ تقریریں بڑے بڑے اور پیشہ ور لوگوں کی ہوتی تھیں۔ اچھی تقریر کے لئے ضروری ہے کہ اسے تیار کیا جائے اس میں ہر بات واضح طور پر بیان کی جائے تاکہ ہر والا اس سے متاثر ہو بعض لوگوں کے ذہن میں کہنے کو بہت کچھ ہے مگر تیاری نہ کرنے کی وجہ سے وہ اپنا پیغام صحیح طریقے سے تک نہیں پہنچا پاتے۔ کامیاب تقریر کرنے کا نصف راز اس طرح سے تیاری میں ہے۔

جب کوئی مقرر ذہنی اور جذباتی طور پر تقریر تیار کر لیتا ہے وہ اس حقیقت کو جان لیتا ہے کہ وہ خود بخود بول سکتا ہے۔ تقریر کو بوجھ محسوس نہیں اپنے آپ کو ہلکا بھلکا محسوس ہوتا ہے۔ اچھی طرح سے تیار کردہ تقریر کا ہر حصہ بخوبی اور عمدگی جاسکتا ہے۔

جیسا کہ باب اول میں بتایا گیا ہے تقریر تیار کرنے کی بنیادی وجہ خود اعتمادی پیدا کرنا ہے۔ علاوہ ازیں تیار شدہ تقریر سے جرأت پیدا ہوتی ہے۔ سب سے خطرناک غلطی لوگ یہی کرتے ہیں کہ تقریر کی تیاری کو طوطا ادا کر دیتے ہیں۔ ان کی مثال ایسی ہی ہے جیسے کوئی سپاہی میدان جنگ میں گینا پاؤں ڈر، کھوکھلے سیٹل اور جنگی سامان (بارود) کے ہارنوں کے دستے اور مضطرب گھوڑوں کی کیفیت میں کھڑا ہو۔ ایسے حالات میں وہ سامعین کے سامنے مطمئن نظر نہیں آتے۔ اس لئے اس وقت ہاؤس میں کھڑے میرا خیال ہے کہ جب تک یہ علم نہ ہو کہ تقریر کی تیاری میں خود کو مطمئن محسوس کرتا ہوں۔

اگر آپ خود اعتمادی حاصل کرنا چاہتے ہیں تو چند ضروری باتیں یاد رکھیں۔ اسل بان نے لکھا۔ سچا یاد خوف سے بے نیاز ہوتا ہے۔

تیار شدہ تقریر میں ہوتی ہے۔

کیوں تیار نہیں کرتے؟ کیوں؟ کچھ تو یہ ہیں کہ تیاری کیا چیز ہے، کچھ وقت کی تنگی کی

اب میں ہم ایسی چیزوں کے بارے میں

jabir.abbas@yahoo.com

تیاری کرنے کا صحیح طریقہ

تیاری کیا ہے؟ کتاب کا پڑھنا؟ کسی حد تک یہ بھی ایک ہے مگر بہترین طریقہ نہیں ہے۔ پڑھائی مددگار ثابت ہو سکتی ہے مگر پوری کتاب پڑھنے کے فوراً بعد اس میں درج شدہ باتوں اپنے طور پر پیش کرنے سے آپ کسی نہ کسی چیز کی کمی ضرور محسوس کریں گے کہ جس چیز کی کمی ہے مگر وہ مقرر سے متاثر نہیں ہوں گے کچھ عرصہ پہلے مصنف نے نیویارک بنک کے سینئر آفیسر کے ایک سیمینار کے کوئس کا انتظام کیا۔ ایسے گروپ کے لوگ مناسب طور پر تیاری کرنے میں وقت محسوس کرتے تھے۔ انہوں ساری زندگی اپنے منفرد خیالات کے مطابق سوچا تھا۔ تجربات کے تحت زندگی گزار رہی تھی۔ اسی طرز عمل پر انہوں اپنی تقریروں کے لئے چالیس سال مواد اکٹھا کیا مگر ان میں سے کوئی لے اس کا احساس کرنا مشکل تھا۔

وہ مواد کے اس بڑے جھل سے اپنی ضرورت کا درستہ

سکتے تھے۔ یہ گروپ ہر جمعہ کی رات کو ۵ سے ۷ بجے تک ملاقات ایک جمعہ کو کسی بنک کے ایک صاحب نے (جنہیں ہم شناس

کے کہیں گے) دیکھا کہ ساڑھے چار بجے تھے۔ وہ نہیں جانتا تھا۔ وہ ظہر کے دوران کیا بولے گا۔ وہ اپنے دفتر سے باہر نکلا اس نے ایک کے سینٹر سے فورس میگزین کی ایک کاپی خریدی۔ فیڈرل ریزرو اس کے آنے کے دوران (جہاں اسے کلاس کے لئے پہنچنا تھا) اس نے ایک آرٹیکل کامیابی کے لئے آپ کے پاس صرف ایک ایک پڑھا۔ اس نے اس لئے پڑھا نہیں کہ وہ اس میں ایک نکتہ تھا بلکہ اس کے کہ اسے تقریریں کچھ نہ کچھ بولنے کے لئے اس کا پوری کے لئے مطالعہ کیا۔

اس کے بعد اس نے کھڑے ہو کر بڑی دلچسپی سے اس کے الفاظ پر بولی شروع کیا۔ نتیجہ کچھ بھی برآمد نہ ہوا۔

اس کے بعد اس نے کوئی تفسیل اور توازن نہ تھا۔ وہ اس کی تقریر میں کوئی پیغام نہ تھا۔ ایسی صورت حال کہ اس نے اس کا تعلق کر سکتا تھا وہ آرٹیکل سے برابریات اس کے لئے اس کا وہ مصنف پرکتا ہے۔ . . . وہ کہتا ہے

یہ کہیں ہم موجود مصنف کی شخصیت تھا کوئی نہیں دیکھتے۔ وہ ہم میں موجود ہیں۔ ہم آپ اور آپ کے خیالات سے دلچسپی

jabir.abbas@yahoo.com

رکھتے ہیں۔

ہمیں بتائیے کہ آپ کی ذاتی رائے کیا ہے یہیں آپ

ہے کہ آپ کیا سوچتے ہیں نہ کہ کسی دوسرے سے کہ وہ کیا کہتا ہے اس آرٹیکل میں مٹر جیکسن کو زیادہ شامل کریں آپ اس تقریر کو ایک ملکی ملوثی کیوں نہیں کر دیتے۔ اس آرٹیکل کو دوبارہ پڑھیں اور

آپ سے سوال کریں کہ آیا آپ مصنف سے اتفاق کرتے ہیں یا نہیں اگر اتفاق کرتے ہیں تو اس میں اپنے تاثرات بھی شامل کر لیں اگر نہیں کرتے تو براہ ملاحظہ دیں اور وجہ بھی بتا دیں کہ ایسا کیوں ہے۔ اس آرٹیکل سے اپنی ایک تقریر تیار کریں۔

مٹر جیکسن نے مشورے کو قبول کیا۔ انہوں نے مضمون کو دوبارہ پڑھا اس نے بیٹھ کر اسے پہلے کی ترتیب نہ دی۔ بلکہ اپنے خیالات کو پروان

چڑھایا۔ اس سے ان کے خیالات میں اتنی وسعت پیدا ہوئی کہ اس آرٹیکل کو اس نے اپنے شعور سے نکال باہر کیا۔ ایک اور بات اس کے ذہن میں آئی۔ اخبار پڑھتے ہوئے جب وہ اپنے دوست سے

کوئی بحث کرتا تو لا شعوری طور پر اس کے ذہن میں ایک نیا لوگوں آتا۔ اس طرح اس کی سوچیں اور خیالات گہرے اور وسیع ہوتے گئے۔

اگلی مرتبہ مٹر جیکسن نے اسی موضوع پر بات کی۔ اب ایسا لگ رہا تھا جیسے تقریر میں اس کی اپنی کوئی بات شامل ہے۔ جیسے اس نے

کوئی اپنی کان کھودی ہے۔

رکھتے ہیں۔

ہمیں بتائیے کہ آپ کی ذاتی رائے کیا ہے یہیں آپ

ہے کہ آپ کیا سوچتے ہیں نہ کہ کسی دوسرے سے کہ وہ کیا کہتا ہے اس آرٹیکل میں مٹر جیکسن کو زیادہ شامل کریں آپ اس تقریر کو ایک ملکی ملوثی کیوں نہیں کر دیتے۔ اس آرٹیکل کو دوبارہ پڑھیں اور

آپ سے سوال کریں کہ آیا آپ مصنف سے اتفاق کرتے ہیں یا نہیں اگر اتفاق کرتے ہیں تو اس میں اپنے تاثرات بھی شامل کر لیں اگر نہیں کرتے تو براہ ملاحظہ دیں اور وجہ بھی بتا دیں کہ ایسا کیوں ہے۔ اس آرٹیکل سے اپنی ایک تقریر تیار کریں۔

مٹر جیکسن نے مشورے کو قبول کیا۔ انہوں نے مضمون کو دوبارہ پڑھا اس نے بیٹھ کر اسے پہلے کی ترتیب نہ دی۔ بلکہ اپنے خیالات کو پروان

چڑھایا۔ اس سے ان کے خیالات میں اتنی وسعت پیدا ہوئی کہ اس آرٹیکل کو اس نے اپنے شعور سے نکال باہر کیا۔ ایک اور بات اس کے ذہن میں آئی۔ اخبار پڑھتے ہوئے جب وہ اپنے دوست سے

کوئی بحث کرتا تو لا شعوری طور پر اس کے ذہن میں ایک نیا لوگوں آتا۔ اس طرح اس کی سوچیں اور خیالات گہرے اور وسیع ہوتے گئے۔

اگلی مرتبہ مٹر جیکسن نے اسی موضوع پر بات کی۔ اب ایسا لگ رہا تھا جیسے تقریر میں اس کی اپنی کوئی بات شامل ہے۔ جیسے اس نے

کوئی اپنی کان کھودی ہے۔

ایک تقریر جو ناکام نہیں ہو سکتی تھی

دو ہفتے بعد ایک واقعہ نے مٹر جیکسن کو بہت متاثر کیا۔ کسی چور

ایک سیدنگ کی راج سے اس کی کار چرائی۔ وہ پولیس کے پاس گیا۔

انعام کی پیش کش کی مگر سب بے کار۔ پولیس نے کہا وہ اس وقت مجرم کا سراغ لگانے میں اس سے تعاون نہیں کر سکتی۔ ایک ہفتہ پہلے انہیں اس گلی میں چکر لگانے کا موقع ملا۔ ان کے ہاں میں چاک تھا۔ انہوں نے مسٹر فلن کو فائن کیا کیونکہ اس نے اپنا کار ۱۵ منٹ تاخیر سے پارک کی تھی۔ چاک کا بس اس قدر مصروف تھے کہ وہ مجرموں کو نہیں پکڑ سکتے تھے۔ مسٹر فلن کو طلب کیا گیا۔ وہ آپے سے باہر تھا۔ اب اس کے پاس کہنے کو کچھ تھا۔ اخبار کی جاری کردہ بک لیٹ سے نہیں بلکہ اپنی زندگی اور اس کے بچوڑے سے۔ اس وقت جس چیز کی جھلک نظر آرہی تھی وہ کسی حقیقی انسان کا لازمی جزو تھی۔ جس میں اس کے جذبات بھڑک اٹھتے تھے۔ اس نے واشنگٹن شہر کا دل چاہنے والے جملوں کی بھرمار کر دی تھی مگر اب وہ اپنے پاؤں کھڑا تھا۔ اس کی تقریر فول پروف تھی۔ ایسی تقریر کی بھی ناکام نہیں ہو سکتی کیونکہ اس میں تجربے کے ساتھ ساتھ جذبات کا عکس بھی جھلک رہا تھا۔

تبیاری در حقیقت کیا ہے

تبیاری کی تیاری کا مطلب مشہور مقولات اور محاورات کو یاد کرنا اور ان کے حالات کے ساتھ مطبق کر کے ادا کرنا ہے۔ یہیں اس طرح آپ کی تیاری ہو جائے گی آپ اپنے خیالات تاثرات اور خواہشات کا اظہار دوسروں کی جبینی جانگزی زندگی کی روزمرہ زبان میں کریں۔ تیاری کا مطلب ان کے انتخاب اور انہیں دوسرا نام ہے جو آپ کو بہت زیادہ متاثر کرے گا۔ ان کی نوک پلک برابر سنوارتے رہے اور اس نمونے پر تیار کریں۔ اس میں آپ کی اپنی چیز دکھائی دینے لگے۔ یہ کوئی مشکل کام نہیں اس کی کوہ اور سوچ کی ضرورت ہے۔

رائٹ ایل موڈی اپنی وہ تقاریر کیسے تیار کرتا تھا جو بعد ازاں روحانی بات ہوئیں۔ رائٹ ایل موڈی نے اس سوال کے جواب میں کہا۔ کوئی راز کی بات نہیں۔

جب میں کسی عنوان کا انتخاب کرتا ہوں تو میں اسے ایک بڑے لفظ کے باہر لکھ دیتا ہوں میرے پاس ایسے بہت سے لفظ ہیں میں کچھ پڑھا رہا ہوتا ہوں۔ اور اس دوران کوئی اچھی چیز کہوں تو میں اسے لفظ میں ڈال لیتا ہوں اور اس میں پڑا ہونے والی میری پاس ہمیشہ ایک نوٹ یک ہوتی ہے جب کوئی اچھی

jabir.abbas@yahoo.com

جیز سناتا ہوں تو نوٹ کر کے متعلقہ لفظ میں ڈال دیتا ہوں۔ جب سے
واعظ میں کچھ کہنے کی ضرورت پیش آتی ہے تو میں عنوان کے مطابق
کی ہوئی چیزوں کو نکالتا ہوں۔ ان کے درمیان میں اپنے مطالعے کو بھی
شامل کر لیتا ہوں میرے پاس اتنا مواد ہوتا ہے کہ میں ہمیشہ واعظ کرتا
ہوں کسی میں ایک چیز ڈالتا ہوں اور کسی میں دوسری چیز ڈالتا ہوں
اس طرح میری کبھی کوئی تقریر پرانی نہیں ہوتی۔

ایک معروف ماہر تقریر کا مفید مشورہ

جب بیل ڈیوٹی سکول نے اپنی صد سالہ برسی منائی تو ڈین ڈاکٹر
ریولڈ براؤن نے واعظ کے فن پر نقطہ دار لکھ کر دیئے یہ ایک کتاب کی
میک ملن کینیڈا نیویارک کے نام سے تھی۔
ڈاکٹر براؤن نے تقریباً صدی کی ایک تہائی تک ہفتہ وار لکھتے
اور دوسروں کو اس کی تربیت دی۔ وہ اس پورے میں تھا کہ وہ
موضوع پر نہیں کوئی مشورہ دے سکے۔ اس کا مشورہ دہر ایک
مفید ہے۔ میں ڈاکٹر براؤن کا لکھا ہوا ایک پیرا گراف کا
کرنے کی جرات کرتا ہوں۔
اپنے کورس اور عنوان کو خوب اچھی طرح چکائیں یہاں
منثر کرتے لگے۔

ہم ہر روز ہو گا جلدی جلدی کام کرنے کی بجائے مسلسل اور کسی سے کریں۔
پہل چلتے ہوئے سفر کے دوران اس عنوان پر غور و خوض کر سکتے ہیں۔
کہ عاودہ جب آپ کی آنکھیں تھک جائیں اور پڑھنے کو دل نہ چاہے
رہائی بھی دھرا سکتے ہیں اور بعد میں رات کے وقت بیچہ کر کے
کر سکتے ہیں۔ رات کے درمیانی حصہ میں بھی اگر کوئی
یاد آ جائے تو اٹھ کر نوٹ کر لیں تاکہ صبح ہونے تک
بھول نہ جائے۔

آپ واقعی کسی تقریر کو اکٹھا کرنے میں مشغول ہوں تو آپ کو
اسے لکھ لیں پھر اس کے بارے میں ادھر ادھر پڑھا ہوا
اب اس کے بارے میں اپنے تاثرات ظاہر کریں۔
الفاظ مختصر طور پر لکھیں۔ فالٹو کچھ نہ لکھیں۔ بس آپ کے
کافی ہوں۔ سارا وقت اس پر سوچتے رہیں۔
کو لکھا ہوا مواد دیکھنے یا کوئی اور کتاب پڑھنے کی ضرورت
آپ کا ذہن تروتازہ، ذاتی اور تخلیقی ہوتا

اپنے ذہن میں آئے ہوئے خیالات کو لکھیں
الفاظ سونے، مہیرے و جواہرات سے
کلمات کے ٹکڑوں، پرانے خطوط کی پشت، الفاظوں
کاغذات، کوئی بھی چیز جو آپ کے ہاتھ

ابراہیم لیکن اپنی تقریریں کیسے تیار کیا کرتا تھا

ابراہیم لیکن اپنی تقریریں کیسے تیار کیا کرتا تھا

ابراہیم لیکن اپنی تقریریں کس طرح تیار کرتا تھا؟ خوش قسمتی سے ہم ان حقائق کو جانتے ہیں اور جیسا کہ آپ اس کے مطابق دیکھ سکتے ہیں کہ تو آپ دیکھیں گے کہ ڈین براؤن نے اپنے بیچے کی مشہور ترین خطابات میں سے ایک میں اس نے کہا: اپنے لکھا پڑھا کچھ بھی نظر نہیں رہ سکتا۔ میرا خیال ہے کہ یہ کوئی نکتہ ہمیشہ کے لئے قائم نہیں رہ سکتی۔ آدھی فیدری اور آدھی

قانون ساز مجلس کی نقیبیں لیں۔ انہیں حوالے کے طور پر اسٹیل کے لئے اس نے سپرنگ فیلڈ کے ایک گندے سٹور روم میں آپ کو بند کر لیا اور تمام معاملات سے بے بہرہ ہو کر اس کے بے مثال تقریر لکھ ڈالی۔

لنکن نے گیتس برگ (Gettysburg) کا خطاب طرح تیار کیا۔ بد قسمتی سے اس کے بارے میں نہایت غلط برآمد ہوئی ہیں۔ اصل کہانی یہ ہے۔

جب کمیشن انچارج آف دی گیتس برگ سٹری نے ایک کے بارے میں فیصلہ کیا تو انہوں نے ایڈورڈ ایوریٹ (Edward Everett) کو تقریر کرنے کے لئے مدعو کیا۔ وہ پوسٹن

ہارورڈ کا صدر، ماسچسٹس کا گورنر، ہونائیٹڈ سٹیٹس سینیٹر، منسٹروں رہ چکا تھا اور امریکہ کا نہایت قابل مقرر سمجھا جاتا تھا۔ اس تقریر

لئے سب سے پہلے ۲۳ اکتوبر ۱۸۶۳ء کا دن منتخب کیا تھا۔ ایڈورڈ ایوریٹ نے کہا وہ اتنے قلیل عرصہ میں تقریر تیار نہیں کر سکتا

پیر دن ملتوی کر کے ۱۹ نومبر کی تاریخ رکھی گئی۔ اسے تقریر ایک کی مہلت دی گئی اس نے آخری تین دن گیتس برگ میں گزار دیے

وہ بیٹیفیلڈ میں گیا اور وہاں ہر چیز کا جائزہ لیا۔ تین دن کا یہ عرصہ اس کی تیاری کے لئے لاجواب وقت تھا۔ اس وقت جنگ کے حالات اس پر خوب واضح ہو گئے

مجلس کے تمام ممبران کو دعوت نامے بھیج دیئے گئے۔ صدر اور اس کی مجلس مدعو کیا گیا ان میں سب بہت سوں نے معذرت کر دی۔

لنکن دعوت نامہ قبول کیا تو یکم دسمبر ان رہ گئی۔ کیا انہیں لنکن کو تقریر کرنے کی دعوت دینا چاہیے تھی؟ وہ الیا کرنا درست نہیں سمجھتے

اور اس بات کے لئے کہ اس کے پاس تقریر تیار کرنے کا وقت نہیں تھا۔ علاوہ ازیں اگر اسے وقت مل بھی گیا تو کیا وہ تقریر کرنے کی اہلیت رکھتا

تھا؟ وہ بیوروکری یا کوپریوینٹ بریفنگ بڑی اچھی تقریر کر سکتا تھا۔ مگر اسے اس کے سبھی تقریر میں خطاب کرتے ہوئے نہیں سنا تھا یہ بڑا سخت

دھڑکا تھا۔ کیا وہ اسے تقریر کرنے کے لئے کہیں گے۔ وہ حیران تھے۔ مگر وہ پیر حیران ہو گئے جب لنکن نے اپنے بلانے جانے پر تمام مقررین سے

اپنی تقریر کی یہ وہ شخص تھا جس کے بارے میں وہ چوگوشیاں کر رہے تھے اس کی قابلیت پر وہ شک کر رہے تھے۔

آخر کار اس واقعے سے دو پہلے پہلے انہوں نے لنکن کو دعوت نامے میں لکھا بھیجا کہ وہ اپنے تاثرات بیان کریں۔

لنکن فوراً تیاری کرنے بیٹھ گیا اس نے ایڈورڈ ایوریٹ کو لکھا کہ وہ کلاسک سکالرز کے خطاب کی ایک کاپی محفوظ کر لے۔ ایک دو روز

بعد وہ فوٹو گرافر کی گیلری میں فوٹو بنوانے کے لئے گیا۔ تصویر کا پوربنا نے کے دو مہینے وقفہ میں اس نے تقریر کی چٹ نکالی اور اسے پڑھنے لگا۔

وہ اس تقریر پر کئی روز غور کرتا رہا۔ وائٹ ہاؤس سے واراٹن آئے اور

jabir.abbas@yahoo.com

جانے کے دوران وہ اس پر غور کرتا رہا اس نے ایک ردی کاغذ پر تقریر کا ادھورا سا ڈرافٹ لکھا اور اپنے ہیٹ کے اندر رکھ لیا۔ وہ آہستہ آہستہ اسے پڑھتا اور درست کرتا رہا۔ اس نے تقریر سے ایک دو روز پہلے راج بروکس سے کہا۔ یہ صحیح طریقے سے نہیں لکھی گئی یہ کسی طرح سے بھی مل نہیں ہوئی۔ میں نے اسے دو تین مرتبہ لکھا ہے اور مطمئن ہونے کے لئے اسے ایک مرتبہ اور لکھا پڑے گا۔

وہ ڈیڑھ گھنٹہ سے ایک رات پہلے گیس برگ پہنچا یہ چھوٹا سا شہر خلقت سے بھر گیا۔ ۱۳ سولگوں کی تعداد بڑھ کر ایک دم ۱۵ سو تک پہنچ گئی۔ سائڈ پر چلنے والے راستے بھی بند ہو گئے عورتوں اور مردوں کا جھوم اکٹھا ہو گیا۔ آدھ دو تین بیٹے بیچ رہے تھے۔ لوگ جھوم جھوم کر گھر تھے۔ جہاں براؤن باؤی۔ وہ ٹرولر کے گھر کے آگے وقت سے پہلے ہی اکٹھے ہو گئے یہاں لنکن کی تواضع کی گئی تھی۔ اسے تقریر کرنے کو کہا گیا۔ لنکن نے چند ایک گروانچ الفاظ میں بات کی شاید وہ اگلی صبح کچھ کہنا پسند نہیں کرے یا تھا حقیقت یہ ہے کہ وہ اس رات کا چھوٹا اپنی تقریر کی مزید تیاری میں صرف کرنا چاہتا تھا بلکہ یہاں تک کہ وہ سائڈ والے گھر کی کڑی سیوارڈ کے گھر گیا اور اس کے سامنے بلند آواز میں اس نے گانا گایا کہ وہ اس میں کمی بیشی سے آگاہ کر سکے۔ اگلی صبح ناشتے کے بعد اس نے ایک مرتبہ اور تقریر کو دیکھا وہ تیاری کرتا ہی ہاتھ یہاں تک کہ اطلاع دینے آگیا کہ وہ چل کر جلوس میں حصہ لے کر نل کاراجو اس کے

ہاتھ میں تکیا کہ جب جلوس کا آغاز ہوا تو صدر اسے گھوڑے پر اٹھا لیا اور آری کا کمانڈر آف چیف دکھائی دینا تھا۔ مگر جو پہلی جلوس آگے بڑھ گئی تو اس کا جسم آگے کو جھک گیا۔ اس کے بازو ہلک گئے اور اس کا سر بھی جھک گیا۔ ایسا معلوم ہوتا تھا جیسے وہ کسی گہری سوج

میں اندازہ لگا سکتے ہیں کہ وہ اپنی دس جھلوں پر مشتمل ہمیشہ کے لئے یاد

لنکن کی تقریر کی تیاری میں مصروف تھا۔ لنکن کی کہ تقریریں جن پر اس نے سرسری سی توجہ دی تھی۔ مگر جن میں وہ سٹیوری اور یونین کے بارے میں بولتا تھا۔ اس نے اس وقت آجاتی کیوں ہے اس لئے کہ وہ ان مسائل پر گہرائی سے غور کر رہا تھا۔ ایک ساتھی جو الینس ٹیورن میں اس کے ساتھ تھا۔ اسے روز صبح سویرے اٹھا اور دیکھا کہ لنکن دیوار سے

گرا کر بول رہا ہے۔ اس کے پہلے الفاظ یہ تھے۔

میں اپنی تقریریں کیسے تیار کیا کرتے تھے؟ وہ جھوم سے اس کے سامنے آئے اور سوچ کو بار بار ذہن میں دہراتے۔ وہ اس کے سامنے آئے اور غور کرتے۔ وہ ۴۰ دن اور ۴۰ راتیں اس وقت کے بعد سینٹ میٹھیو کہتے ہیں کہ

jabir.abbas@yahoo.com

جیسے تبلیغ کرنا شروع کر دیں۔ اس سے کچھ ہی عرصہ بعد انہوں نے دنیا کی بہترین تقریروں میں سے ایک تقریر پہاڑی کا واعظ کی۔ یہ سب بہت دلچسپ ہے۔ آپ احتجاج کر سکتے ہیں۔ میں لافانی خوش بیان مقرر بننے کی کوئی خواہش نہیں رکھتا۔ میں یہ چاہتا ہوں کہ آپ کسی بھی کھار سادہ الفاظ میں لوگوں کے سامنے ہونے کے قابل ہو جائیں۔

درحقیقت میں ہم آپ کی ضروریات سے بخوبی واقف ہیں۔ یہ کتاب مفصلہ کے مطابق آپ کی اور آپ جیسے دوسرے لوگوں کی مدد کے لیے آپ ماضی کے کچھ تقریریں کے نمونے اور طریقہ کار سے مستفید ہوں۔

تقریر کیسے تیار کی جائے؟

پریکٹس کے لئے آپ کو کون سے عنوانات کا انتخاب کرنا چاہیے؟ چیز جو آپ کو دلچسپ لگے جھوٹی سی بات کو بہت زیادہ ایک عنوان کے ایک یا دو پہلوؤں کو سامنے رکھیں اور اس سے مکمل کریں۔ اگر آپ چھوٹی سی تقریر کو اس طرح سے مکمل کریں تو آپ خوش قسمت ہیں۔ اپنے عنوان کو وقت سے پہلے ذہن میں رکھیں تاکہ آپ اس میں آپ کو اس کے بارے میں سوچنے کا پہلے ہی سے

اس عنوان پر سات دن غور و فکر کرتے رہیں اور سات راتیں بھی اس کے قریب دیکھتے رہیں۔ جب آپ آرام کر رہے ہوں تو عنوان کے آخری کلمہ پر غور کریں۔ اگلی صبح شیو کرتے وقت، اتھاتے ہوئے، لیج کرنے ہوئے، کھاتے ہوئے یا کھانا بناتے وقت اس کو ذہن میں دہراتے رہیں۔ اس کے بارے میں دوستوں سے بحث کریں۔ اسے اپنی گفتگو کا موضوع

اس سے متعلق تمام سوالات اپنے آپ سے کریں۔ مثال کے طور پر آپ کو طلاق کا کچھ کہنا ہے۔ اپنے آپ سے سوال کریں کہ کونسی بات اس سے ہماری سماجی اور معاشی زندگی کس قدر متاثر ہے؟ برائی کو کیسے روکا جاسکتا ہے؟ کیا ہمیں طلاق کے قوانین تبدیل کرنا چاہیے؟ کیا ایسا کرنا آسان ہے؟ مشکل ہے؟ اس بات پر گفتگو کرنے جا رہے ہیں کہ آپ تقریر تیار کرنے کے لئے اس سے کیا فائدہ لکھنے کی امید کریں؟ اس سے کونسی تقریر کی؟ اگر کی تو کب؟ اس کے بارے میں باری شخص کے لئے زیادہ اہم کیوں؟ اور غور توں کو جانتا ہوں؟ جو خود اعتمادی اور سیاسی طور پر بہت آگے نکل

گئے ہیں؟ کیا میں ایسے لوگوں کو بھی جانتا ہوں جو عدم خود اعتمادی کا شکار ہونے کی وجہ سے تقریر کرنے میں بڑی طرح ناکام ہو گئے ہیں۔ ان لوگوں کا نام لئے بغیر لوگوں سے ان کے بارے میں گفتگو کریں۔ اگر آپ واضح سوچ اور خود اعتمادی کا شکار ہونے کی وجہ سے تقریر کرنے میں بڑی طرح سے ناکام ہو گئے ہیں۔ ان لوگوں کے نام لئے بغیر لوگوں سے ان کے بارے میں گفتگو کریں۔

اگر آپ واضح سوچ اور خود اعتمادی کے ساتھ دو تین منٹ مکمل ہو جائیں تو ابتدائی تقریروں میں یہی بہت کافی ہے۔ آپ بیک بیک سیکنگ کا مطالعہ کیوں کرتے ہیں؟

یہ عنوان آپ کے لئے نہایت آسان اور واضح ہے اگر آپ اس پر تھوڑا سا وقت لگا لیں۔ یقیناً اسے یاد کر لیں گے کیونکہ اس میں آپ کے ذاتی مشاہدات، خواہشات اور تجربات کے مطابق گفتگو شامل ہوگی۔

ایک اور جگہ آئے فرض کریں کہ آپ نے اپنے کاروبار یا پیشے کے بارے میں کچھ بولنے کا فیصلہ کر لیا ہے آپ یہ تقریر کیسے تیار کریں گے۔ آپ کے پاس اس کے بارے میں بولنے کے لئے پہلے ہی بہت سا مواد جمع ہے۔ اپنا مسئلہ اور اس کا حل بیان کریں۔ تین منٹ میں کاروبار کے ہر پہلو پر بات نہ کریں۔ ایسی تقریر کامیاب ثابت نہ ہو سکے گی۔ ساری تقریر میں خلک اور ٹکڑے بکھر جائیں گے۔ اپنے موضوع میں صرف ایک پہلو کا انتخاب کریں۔

اس کے بارے میں وضاحت اور تفصیل سے بولیں۔ مثال کے طور پر اگر آپ بتائیں کہ آپ نے کاروبار میں کس طرح قدم رکھا، بعض اتفاق تھا یا آپ کا اپنا انتخاب... اپنی ابتدائی نلک و دو، ناکامیاں، امیدیں اور کامیابیاں بیان کریں۔ اس کے بارے میں انسانی دلچسپی، حقیقی زندگی کی باتیں اور ذاتی تجربات بیان کریں۔ کسی کی اندونی زندگی کی حقیقت بیان کریں۔ مگر ایسے طریقے سے کہ کسی کی انا مجروح نہ ہو۔ آپ کی یہ تقریر مؤثر اور کامیاب ہوگی۔

آپ کاروبار کا کوئی دوسرا پہلو بھی لے سکتے ہیں اس میں کیا کیا مشکلات ہیں اس میں داخل ہونے کے لئے آپ کسی انسان کو کیا نصیحت کر سکتے ہیں ان لوگوں کے بارے میں بتائیں جن سے آپ کو واسطہ پڑتا ہے۔ اپنے مسائل بتائیں۔ آپ کے کام نے آپ کو کونسا دلچسپ ترین سبق سکھایا ہے؟ انسانی فطرت اگر آپ اپنے کام کی تکنیکی پہلو پر کچھ کہیں یا چیزوں پر کچھ بولیں۔ لوگوں کی تقریر دوسروں کے لئے غیر دلچسپ ثابت ہوگی لیکن تقریر میں لوگوں اور شخصیات کو شامل کرنے سے نتائج اس کے برعکس ہوں گے۔

ان سب سے بڑھ کر یہ کہ اپنی تقریر کو مبہم یا مخفی ساز نہ بنائیں یہ دوسروں کے لئے بوریت کا سامان پیدا کرے گی۔ اپنے مشاہدے کی باتیں وضاحت کریں۔ حقیقت پر مبنی اور واضح مثالیں دیں۔ آپ خود بھی محسوس کریں گے کہ آپ واضح مثالیں مخفی باتوں سے زیادہ آسان طریقے سے بیان کر سکیں گے۔ آپ کی تقریر میں چمک پیدا کر دیں گے اور آپ کو بولنے میں سہولت دے گی۔

jabir.abbas@yahoo.com

ایک اور بھی طریقہ ہے جو نہایت دلچسپ ہے جسے رائٹر کہہ سکتا ہے۔
ہیں۔۔۔۔۔ لوگوں کے بارے میں گپ شپ۔

ہمارے بہت سے کاروباری حضرات اپنے کاروبار کو اکیلے ہی نبھاتے
تھے۔ مگر اب بہت سے لوگ اس پوزیشن سے باہر نکل آئے ہیں۔ جو یہ
ہے کہ جب کوئی بڑی آرگنائزیشن ایک شخص کے پروان چڑھتی ہے تو
ذہن اور ماہر ترین شخص کو بھی اس کے مختلف شعبوں میں معاون کی ضرورت
محسوس ہوتی ہے۔

ایک شخص بتاتا ہے کہ اس نے ایک سال اکیلے ہی اپنا کاروبار سنبھالا
اس کے بعد اس کی صحت تباہ ہو گئی اور وہ ہفتوں سالوں میں بیمار پڑا
رہا تب اسے ہوش آیا کہ اگر اسے کاروبار کو چھوڑنا مقصود ہے تو اسے
کام کی ذمہ داریوں کو دوسروں میں بانٹ دینا چاہیے۔

کچھ لوگ اپنے کاروبار کے بارے میں بات چیت کرتے ہوئے ایک
بہت بڑی غلطی کر جاتے ہیں۔ وہ صرف اپنی دلچسپی کی بات کرتے ہیں حالانکہ
انہیں سامعین کی دلچسپی کو مد نظر رکھنا چاہیے مثلاً اگر ایک ایجنٹ فائر
انسورنس بیچتا ہے تو کیا اسے یہ نہیں بتانا چاہیے کہ وہ اپنی پراپرٹی پر فائر
کو کیسے روک سکتے ہیں؟ اگر ایک شخص بیٹکر ہے تو کیا اسے فنانس اور
بچت کے بارے میں کچھ نصیحت نہیں کرنی چاہیے؟ اگر مقرر کسی نیشنل
آرگنائزیشن کی لیڈر ہے تو کیا اسے ان کے لوکل پروگرام کے حوالے سے
نہیں بتانا چاہیے کہ وہ نیشنل تحریک کا ایک حصہ ہیں؟

تقریر کرنے وقت سامعین کی ضروریات، اونچائیاں اور خواہشات کو مد نظر رکھنا
ہی ہے۔ اس سے بعض اوقات انسان آدمی جنگ جیت لیتا ہے۔ کسی
دور پر تقریر لکھنے کے دوران کچھ مطالعہ کریں اور دیکھیں کہ دوسرے
لوگ کیا سوچتے ہیں اور اس کے بارے میں ان کی کیا رائے ہے مگر پہلے
اسی طرح سوچ لیں کہ آپ کو کون چیزوں کی ضرورت ہے مطالعے سے
بہت سنا بہت اہم ہے۔ اس کے بعد پبلک لائبریری جائیں اور اپنی
ضروریات کو لائبریرین کے سامنے رکھ دیں اسے بتائیں کہ آپ فلاں عنوان
تقریر کرنا چاہتے ہیں۔ اسے بے تکلفی سے بتائیں کہ آپ کو اس کے مدد
کی ضرورت ہے۔ اگر آپ ریسرچ ورک کے عادی ہیں تو آپ اس کی مدد
فرمان ہوں گے۔ شاید وہ آپ کو عنوان سے متعلق کوئی خاص ویڈیو
(Volume) فراہم کرے گا اس کے علاوہ غلے کو وقت کے مطابق
کے سوالات کے موافق اور مخالف جوابات، میگزین آرٹیکل،
ایک ویڈیو یا اور درجنوں دوسری ریفرنس کتب آپ کی درکشپ کے مفید
ہوں گے۔ انہیں استعمال کریں۔

وقت کو محفوظ رکھنے کا راز

لوگ کہتے ہیں کہ میں نے اچھالت سے کچھ ہی عرصہ پہلے کہا۔ میں نے
کہا کہ ہزاروں نمونے پیش ہوئے لیکن ان میں صرف ایک یا

دو کو نہایت اچھا پایا ہے اور باقی تمام گھٹیا نمونوں کو ضائع کر دیا ہے۔
تقریر پورے جوش و خروش اور لگن سے تیار کرنا چاہیے۔ ایک سو اٹھ
کو اکٹھا کریں اور نوے کو نکال کر دس عدد نہایت اچھی چیزوں کا
کر لیں۔

جتنا ممکن ہو سکے زیادہ سے زیادہ انکار اور معلومات کو اکٹھا
اور ان میں جو چیز آپ کے دل و دماغ کو نہایت اچھی لگی اور
آپ سمجھیں کہ سامعین کو بھی بہت زیادہ متاثر کرے گی۔ تقریر
مثالی کریں۔ تیاری کا یہ بنیادی اور اہم پہلو ہے جسے مقررین ہلکا
مسئلہ نظر انداز کر دیتے ہیں۔

اگر ضرورت کماتا ہے۔ میں نے سینکڑوں سلیز مین اور سلیز و مین
کے کام سے روشناس کرایا ہے اور ان کی سب سے بڑی کمزوری
میں نے محسوس کی ہے، وہ یہ ہے کہ وہ اپنی مصنوعات کی اہمیت
بارے میں لاعلمی کی وجہ سے ناکام ہو جاتے ہیں میرے دفتر میں
بہت سے سلیز مینوں نے مال کو بیچنے کی معلومات حاصل کیں
سے بہت سے ایک ہفتہ بھی نہ چل سکے بلکہ بعض تو
بعد ہی ہمت ہار گئے۔ خود پیشہ پیشہ کے بارے میں تعلیم
میں نے انہیں بتایا کہ فوڈ چارٹس کی سٹڈی کریں۔ اس میں
پانی کی مقدار، پروٹین اور کاربوہائیڈریٹس چمکانی اور
کے بارے میں معلومات دی ہوتی ہیں۔ میں نے انہیں

سٹڈی کرنے کو کہتے ہیں۔ جنہیں ملا کر چیزیں تیار کی جاتی ہیں۔ میں نے ان
کے کہہ کہ وہ مسلسل سکول جائیں اور امتحان پاس کریں۔ میں نے انہیں
کہا کہ وہ اپنی مصنوعات دوسرے سلیز مینوں کے ہاں بیچیں۔
میں نے بہترین سلیز مینوں کو ان کی اچھی گفتگو کے باعث انعامات
دیے۔

اس نے عام طور پر دیکھا ہے کہ بہت سے سلیز مین کا سٹڈی کے
بعد انہیں ہی میسر کا پیمانہ چھلک جاتا ہے۔ وہ کہتے ہیں۔ ریٹیل
سب کچھ بتانے کا کبھی وقت نہیں ملتا۔ مہمت مصروف
ہے۔ اگر میں پروٹین اور کاربوہائیڈریٹس کے بارے میں بتاؤں تو
میں بول رہا ہوں میرا جواب یہ ہوتا ہے کہ یہ ساری
کامیابی آپ کے گاہک کے لئے نہیں بلکہ آپ کے اپنے فائدے
کے لئے ہے۔ اگر آپ اپنی مصنوعات کے بارے میں جانتے ہوں گے
تو ان کا مفاد حاصل کرنا آپ کے لئے مشکل نہ ہوگا۔ اور آپ کی معلومات
کا ذہن مثبت طور پر ان سے معمور ہوگا اور آپ
کے گاہک کی اہمیت رکھتے ہوں گے۔

ایک نامور تاجر سچ وان رس اڈا۔ ایم تارل
نے بتایا کہ کچھ عرصہ پہلے جب وہ پیرس میں
اور زکلیب کے باقی مسٹر ایس ایس میکلیور نے

jabir.abbas@y

اسے اٹلانٹک کیبل پر ایک چھوٹا سا مضمون لکھنے کو کہا۔ وہ لندن گئی۔
نرسیل کیبل کے پورے مین بیچر کا اسٹریو لیا اور اپنے مضمون کے لئے کافی
اکٹھا کر لیا۔ اس نے یہیں تک اکٹھا نہیں کیا وہ بہت سے حقائق
محفوظ رکھنا چاہتی تھی۔ چنانچہ اس نے برطانوی عجائب گھر میں کیبل
پر مبنی تمام چیزوں کا مطالعہ کیا اور لندن کے دوسرے گارے تک کیبل کے
فیکچر سے ملی۔ اس نے کیبل کی تاریخ کے بارے میں کتابیں پڑھیں اور
مینیو فیکچر سے کیبل بنانے کا سارا عمل بھی دیکھا۔

اس نے کیبل کے بارے میں اپنی ضرورت سے دس گنا زیادہ مواد
کیوں اکٹھا کیا؟ اس لئے کہ وہ قوت کا کافی حصہ محفوظ کر لینا چاہتی تھی
کیونکہ وہ سمجھتی تھی کہ مین چیزوں کے بارے میں جانتے ہوئے بھی وہ اپنی
چھوٹی سی تقریر میں ان کا ذکر نہیں کر باقی، اس کی گفتگو میں قوت اور
جانشینی پیدا کر دیں گی۔

ایڈون جیمز کیبل نے تقریباً ۳ لاکھ سامعین کے سامنے تقریر کی
اور اس نے مجھے اعتماد دلایا کہ اگر اس نے معلومات کی بہت ساری قوت
کو محفوظ نہ کیا ہوتا تو وہ یقیناً ناکام ہو جاتا۔ کیوں؟ کیونکہ اس نے ایک
لمبے تجربے سے یہ اخذ کیا ہمیشہ اسی تقریر کو نمایاں کامیابی ہوتی ہے جس
کے لئے مقرر اپنے محفوظ وقت سے کہیں زیادہ قوت محفوظ کر لیتا ہے۔

خلاصہ

کوئی مقرر اپنے ذہن اور دل میں حقیقتاً کوئی بینا بٹھا لیتا ہے
اور اپنے اندر بولنے کی خواہش رکھتا ہے تو اسے کمر بٹ حاصل کرنے
کا ارادہ ہو جاتا ہے۔ ایک بہت اچھی تیار شدہ تقریر کا ہر حصہ ادا
کرا جاتا ہے۔

کے لئے کیا ہے؟ یہ کچھ کلک جھلوں کی۔ کاغذ پر ترتیب ہے؟ محاورات
کا اور کیا ہے؟ بالکل نہیں۔ اصل تیاری اپنے اندر سے کسی چیز کو کر بہ
کرا کر لانا ہے۔ اپنی سوچوں کو اکٹھا کر کے ترتیب دینا اور ان کی نوک
تک سنوارنا ہے۔

مثلاً کہ ۳۰ منٹ میں تیار نہ کریں تقریر پکائی نہیں جاتی۔ اسے پڑھنا
چاہیے۔ عنوان کا انتخاب ایک حقہ پہلے کریں۔ ہر لمحہ اس پر سوچ و بچار
کرتے رہیں، اسی پر چلیں، اسی پر سوئیں، اسی کے خواب دیکھیں۔ اس
کے بارے میں دوسروں سے تبصرہ کریں اسے اپنی گفتگو کا موضوع بنا
لیں۔ اپنے آپ سے اس سے متعلق تمام ممکنہ سوالات کریں۔ جو کچھ
سوال آپ کے ذہن میں آئے، اسے کاغذ کے پرزوں پر لکھیں۔ اس
سے ہی زیادہ بڑھ کر بہت سے خیالات آپ کے ذہن میں نہاتے ہوئے
ہوں گے۔ آپ کہتے ہوئے اور کھانے کا انتقال کرنے کے دوران آتے ہیں

Jabir.abbas@yahoo.com

گیسراب

نامور مقررین اپنی تقریریں

کیسے تیار کیا کرتے ہیں؟

ایک دن نیویارک کی ایک کلب میں بیٹھا تھا جس کا سب سے بڑا
کارکن اسٹاکس کا اعلیٰ افسر تھا۔ اچھے عہدے کی وجہ سے اسے وہاں بہت
قدرت ملی اور ہم اس کی پیچ کا بڑی بے تابی سے انتظار کرتے رہے۔
وعدہ کیا تھا کہ وہ اپنی ڈیپارٹمنٹ کی سرگرمیوں سے روٹن
کارکن کے اور نیویارک کے تقریباً تمام بزنس میں اس بات سے دلچسپی رکھتے

وہ اپنے فیسے سے بہت اچھی طرح واقف تھا۔ چونکہ اسے تقریر
کرنے کا شوق تھا اس لیے کئی گنا زیادہ جانتا تھا۔ مگر اس نے اپنی تقریر کے بارے

میں کبھی طریقہ کار متنا اور تقریباً تمام کامیاب مقررین کا یہی طریقہ رہا ہے
۴۔ جب آپ کے ذہن میں ایک خود مختار سوچ آجائے تو لائبریری
جانیے اپنے موضوع کے بارے میں مطالعہ کریں۔ لائبریری کو اپنی
بنائیں۔ وہ آپ کی بہت زیادہ مدد کرنے کا۔
۵۔ اپنی ضرورت سے کہیں زیادہ مواد اکٹھا کریں۔ نوٹس بک
کریں۔ وہ اکثر ایک بار اچھے پودوں کا انتخاب کرنے کے لیے
پودے فراہم کرتا ہے۔
۶۔ قوت کو محفوظ رکھنے کی عادت کو پروان چڑھانے کا مطلب
ضرورت سے کہیں زیادہ معلومات رکھنا ہے۔

jabir.abbas@yahoo.com

میں کچھ بھی نہ سوچا تھا۔ اس نے مواد کا انتخاب نہیں کیا تھا۔ اسے ترتیب دی تھی۔ چنانچہ ناخبرہ کاری کے ساتھ وہ اندھا دھند تقریر کے لئے کود پڑا۔ نہیں جانتا تھا کہ وہ کہاں جا رہا تھا۔

اس کا ذہن گڈ بڈ ہو گیا اس نے سہی باگلوں کی سی وضاحت دی، کیم پہلے اور سوپ بعد میں پیش کیا۔ اس کے بعد جھلی لائی گئی اس سے بڑھ کر نہیں سوپ اور اس کیم کا آمیزہ پیش کیا گیا یعنی ساری تقریر میں بات کا کوئی سرسیر نہ تھا۔ میں نے زندگی بھر کبھی کہیں کسی متفرد کو ایسا ہوا نہیں دیکھا۔

وہ بہت اچھی تقریر کرنے کی کوشش کرتا رہا۔ مگر پریشانی میں اس نے ترتیب نوٹس کا بندل لگا لاجو اس کے بیک ٹری نے اس کی جیب میں رکھ دیا تھا۔ وہ گھبراہٹ میں صفحات کو اوڑھ اوڑھ لیتا رہا اور اپنے ہونٹے راستے کو پانے کی کوشش کرتا رہا مگر اب کرنا ناممکن تھا۔

اس نے معذرت کی ہانی مانگا اور کا پتے ہاتھوں سے پٹینے لگا اس نے چند ایک کسے سلچھے اوڑھ کر ہونٹے جکے لئے اور دوبارہ نوٹس سے کچھ ڈھونڈنے لگا۔ ہر منٹ کے بعد وہ بے بس پریشان اور کھو ہوا آئے لگا۔ گھبراہٹ کے مارے اس کے ماتھے پر پسینہ آگیا اور جب وہ رومال سے صاف کر رہا تھا تو اس کے کانپتے ہوئے ہاتھ رومال بھی لرز رہا تھا مگر وہ بیٹھنے کی بجائے اسی طرح بار بار نوٹس

کھینچتا رہا۔ بار بار ہانی پتتا رہا اور پسینہ پونچتا رہا۔ میں نے زندگی میں ایسا آرام سامعین اور آغا بھر لایا ہوا مقرر نہیں دیکھا۔ جب وہ اپنی اہم کوششوں کے ساتھ واپس اپنی جگہ بیٹھا تو ہم نے سکون کا سانس لیا۔

وہ بہت شرمندہ سا تھا اس نے اپنی تقریر روستو کی طرح ادا کی۔ اس نے حاسے بغیر کہ اسے کیا کہنا چاہیے، اپنی تقریر شروع کر دی اور جانے اپنی تقریر کوئی کہ اس نے کیا کہا تھا۔

ساری کہانی کا لب لباب یہ ہے کہ جب کسی شخص کا علم ترتیب میں تھا تو اس کا نام ہربرٹ سپنسر (Herbert Spencer) ہے۔ علم چناؤ؟

کوئی عقل مند آدمی اپنا مکان منصوبے یا نقشے کے بغیر نہیں بنائے گا۔ کسی آؤٹ لائن اور پروگرام کے بغیر تقریر کیونکر کرے گا۔ تقریر ایک ہفتہ پہلے لہذا اس کا کوئی نقشہ ہونا ضروری ہے نیولین کا کہنا ہے کہ لڑائی کا فنی اس سانس ہے کہ جس میں اگر کوئی حساب کتاب اور سوچ نہ رکھی جائے۔

لڑائی کا سہارا حاصل نہیں ہو سکتا۔ تقریر بالکل شوٹنگ کی مانند ہے، مگر کیا مقررین اسے ایسا سمجھتے ہیں؟ اگر وہ سمجھتے ہیں تو کیوں وہ اس پر عمل کرتے ہیں۔ نہیں، وہ ایسا نہیں

کرتے۔ کوئی بیٹ اور منظم کرنے کا بہترین طریقہ کیا ہے؟ ان کا مطالعہ کیے بغیر نہیں کہہ سکتا۔ یہ ہمیشہ ایک نیا مسئلہ ہوتا ہے۔ ایک اٹل سوال

jabir.abbas@yahoo.com

ہمال اور بوٹن، سیرس اور برتن کے علاقے ملا کر ان کے سائز کے برابر
اور ہم نے اپنے ۳۰ مربع میل علاقے سے تقریباً ۸۰۰۰ ایکڑ چھاری
زمین ملتی۔۔۔ خوبصورت پارک بنانے کے لئے دس دس ایکڑ
شہر کے لوگوں کی سیر و تفریح ہو سکے۔

دوستو! فلاڈیلفیا نہ صرف بڑا، خوبصورت اور صاف ستھرا شہر
ہو بلکہ دنیا میں مشہور بھی ہے۔ اسے دنیا کی ورکشاپ کہا جاتا ہے
یہاں ۲۰۰۰ لوگوں پر مشتمل وسیع آرمی ہے جنہیں ۱۹،۲۰۰ ایکڑ
زمین پر مقرر کیا جاتا ہے، جو ہر دن کے ہر دس منٹ بعد ایک لاکھ
لوگوں کا ملنا ہے اور ایک مشہور حساب دان کے مطابق اس ملک میں کوئی
چیز نہیں ہے جو اون چھڑے، بنائی اور میکانیک کی مصنوعات اور
لوگوں کے ہارڈ ویئر، ٹولز، سٹورج بیٹری، سٹیل شپ جیسی چیزوں
کی پیداوار کے بغیر کیا جاسکے۔ ہم دن رات کے ہر دو گھنٹے کے بعد چنے
والے ریل روڈ بناتے ہیں۔ اور اس عظیم ملک کی تقریباً نصف
پیداوار میں حصہ کرتی ہے جو ہمارے شہر فلاڈیلفیا میں تیار کی جاتی
ہے۔ ہمارے ملک کے بعد ایک ہزار سگارت تیار کرتے ہیں۔ اور پچھلے سال
۱۹۸۰ میں ہم نے ہر آدمی کے لئے سائیکل کے دو دو چوڑے

۱۹۸۰ میں ہم چران کن صنعتی ترقی پر نازاں ہیں وہاں ہم
شہر ملک کا ایک بڑا میڈیکل، آرٹ اور بھوکیشن

جس کے بارے میں ایک مقرر کو بار بار پوچھنا اور جواب دینا چاہیے۔ اس کے
بارے میں مخصوص اصول نہیں بنائے جاسکتے۔ مگر تینے کی ہم کوشش کرتے
ہیں کہ خیالات کی ترتیب سے کیا مراد ہے؟

ایک انعام یافتہ تقریر کیسے تیار کی گئی؟

ہم آپ کے سامنے ایک تقریر کا نمونہ پیش کر رہے ہیں جو چار سال
پیش اسوشیشن آف بیلٹیٹ بورڈز کے سامنے کی گئی تھی۔ مقام
شہروں سے آنے والے ۲۰ قارئین کے مقابلے میں اس تقریر کو اول قرار
دیا گیا۔ اس تقریر کی ترتیب اچھی، حقائق پر مبنی صاف اور واضح
دلیلی طریقے سے پیش کی گئی ہے۔ اس کے اندر جان ہے جو اسے
چمکاتی ہے۔

مستر چیرمین اور دوستو!

۱۹۸۰ سال پہلے یہ عظیم قوم، یونائیٹڈ سٹیٹ آف امریکا
فلاڈیلفیا میں پیدا ہوئی تھی۔ لہذا یہ قدرتی بات ہے کہ ایسے نام
رکنے والے شہر نے نہ صرف امریکا کو مضبوط بنا دیا ہے۔ بلکہ
خوبصورت ترین شہروں میں سب سے بڑا بھی ہے۔
فلاڈیلفیا میں تقریباً ۲۰ لاکھ لوگ آباد ہیں اور ہمارے شہر

کام کر رہی ہے اور ان سب سے بڑھ کر یہ کہ دنیا بھر کے کسی شہر میں بھی
انفرادی طور پر اتنے گھر نہیں۔ فلاڈیلفیا میں ہمارے پاس تین لاکھ
ہزار کے لگ بھگ گھر ہیں اور اگر ایک سنگل لائن میں ۲۵ فٹ لمبا
تو ۸۸۱ میل کا ایریا بنتا ہے۔

میں آپ کی توجہ اس حقیقت کی طرف مبذول کرنا چاہتا ہوں کہ
میں ۱۰ ہزار گھر ہمارے کارکنوں کے قبضے میں ہیں اور جب یہ لوگ
دفتر میں قابض ہو جاتے ہیں تو یہاں سوشلزم اور آمریت جیسی ہمارے
کی کوئی چیز باقی نہیں رہتی۔

فلاڈیلفیا کی زمین زرخیز نہیں ہے کیونکہ ہمارے گھر ہمارے
اور ہماری شاندار صنعت نے امریکہ میں شاندار روج بھونکی اور امریکہ
آزادی بخشی۔ اسی شہر میں امریکہ کا سب سے پہلا جینڈر بنایا گیا
امریکہ کی آزادی کے اعلان پر دستخط کئے گئے یہی وہ شہر ہے جہاں
سیٹ کی کانگریس کا اجلاس ہوا جس نے ہمارے دس ہزار مردوں کو
بھارا جن کا یقین تھا کہ ہمارا مقصد مقدس ہے اور اسی کے تحت
نے ہر طرف آزادی کی آگ بڑھادی اور خدا تعالیٰ کی اجازت
نکلتی اور سویٹ نے واشنگٹن میں ساری انسانیت کے
کی لہر دوڑادی۔

آئیے! اس تقریر کا تجزیہ کریں۔ دیکھیں کہ اسے کیسے
اس کے کیا اثرات برآمد ہوئے۔ سب سے پہلے یہ کہ اس کی

ابتدا اور موثر اختتام ہے۔ اس میں کہیں کوئی بے تکی بات لکھ کر سامعین کا وقت
ٹالے نہیں کیا گیا۔

اس میں تازگی اور انفرادیت پائی جاتی ہے۔ اس مقرر نے تقریر کی
الفاظ اپنے شہر کے نام سے کی جبکہ کوئی اور مقرر ایسے نہیں کر سکتا تھا۔ وہ
ہماری توجہ اس طرف دلاتا ہے کہ اس کا شہر ساری قوم کی جائے پیدائش

وہ کہتا ہے کہ اس کا شہر دنیا بھر کے شہروں میں سب سے زیادہ بڑا
اور وسعت ہے مگر یہ دعویٰ جنرل ہے یہ کسی کو بہت زیادہ متاثر نہیں
کرتا۔ یہ بات جانتا تھا۔ چنانچہ اس نے سامعین کو یہ جاننے میں مدد
دی کہ فلاڈیلفیا کا ایریا بلوا کی، بوسٹن، پیرس اور برلن کے تمام شہروں
کو امریکہ کے سائز کے برابر ہے۔ یہ بات واضح اور دلچسپ ہے۔ یہ بات
ایک خاص وزن رکھتی ہے۔ یہ چھوٹا سا ایک جملہ سیٹنگ
کیسے ایک صفحے سے زیادہ بہتر معنی ادا کرتا ہے۔

اس کے بعد وہ کہتا ہے کہ فلاڈیلفیا ہر جگہ دنیا کی ایک عظیم ورکشاپ
تھی۔ یہاں جاتا ہے اس میں کچھ کچھ بریکنگ اور سالڈ آرائی ہے
اور یہاں پر ایل پوائنٹ پر آ جاتا تو کوئی شخص بھی قائل نہ ہوتا۔

وہ فلاڈیلفیا کی تباہی ہوئی مصنوعات کا ذکر
کرتا ہے دنیا بھر کو بھی جاتی ہیں یہاں آؤنی، چمڑے، تباہی
اور نیٹ پیٹ، ہارڈ ویئر، اوزار، سٹوریج، بیٹری

اور ٹیل شپ تیار کئے جاتے ہیں۔
ایک کہنا کہ اس میں پراپیگنڈہ کی جھلک دکھائی نہیں دیتی۔
فلاڈیلیفیا دن، رات کے سہ دو گھنٹے کے بعد حرکت کرنے والی ریل
روڈ تیار کرتا ہے اور اس عظیم ملک کی نصف آبادی اس شہر کی بنائی
ہوئی سٹیٹر کارپس سفر کرتی ہے۔
”ہیرمنٹ کے بعد ایک ہزار سگاریٹے جاتے ہیں۔۔۔۔۔ اس ملک
کے ہر مرد، عورت اور بچے کے لئے شنگ کے دو دو جوڑے تیار
کئے جاتے ہیں۔“

اب ہم اور بھی زیادہ متاثر ہوتے ہیں۔ اس کے بعد مقرر کیا کرتا ہے
ایک دم فلاڈیلیفیا کا رقبہ بتاتا ہے۔ کیا وہ پہلے بتانا بھول گیا تھا؟ نہیں
بالکل نہیں۔ وہ جب تک ایک پوائنٹ ملن نہیں کر لیتا اس وقت
تک اسی سے چٹا رہتا ہے اور اس کے بعد ہمیں دوبارہ اس طرف
آنے کی ضرورت محسوس نہیں ہوتی۔ ہم اس مقرر کے شکر گزار ہیں
کے برعکس بہت سے مقرر بن روشنی سے چمکاوٹ کی طرح ایک چیز
دوسری کی طرف اور پھر واپس اسی کی جانب گھومتے گھماتے رہتے ہیں
وہ ترتیب سے ۱۵، ۲۰، ۳۰، ۴۰ پوائنٹ سو کوڑ کرنے کی بجائے
کینٹن کے سکول کی طرح پوائنٹ ۲، ۱۹، ۳۴، ۲۷ پر چلتے ہیں۔

الفاظ تو اس سے بھی بڑھ کر ۱۴، ۲۰، ۱۹، ۲۷، ۳۴، ۲۷ پر چلے جاتے
ہیں۔ مگر مقرر وقت کے ٹیڈول پر سیدھا چلتا ہے۔ وہ کہیں سسٹ نہیں
کرتا اور نہ ہی کہیں سے واپس مڑتا ہے۔ دائیں بائیں کہیں نہیں دیکھتا۔
اس کی ساری تقریریں ایک نہایت کمزور پوائنٹ ہے۔ وہ اعلان
کرتا کہ فلاڈیلیفیا سارے ملک میں سب سے بڑا میڈیکل، آرٹ اور
سائنس کا مرکز ہے اور اس کے بعد ایک دم سے کسی دوسری بات کی طرف
سلاہتا ہے۔

فلاڈیلیفیا میں دنیا کے کسی بھی دوسرے شہر سے زیادہ منفرد گھر ہیں۔
اس ملک کو کس طرح ٹوٹنا بتاتا ہے۔ سب سے پہلے وہ ان کی تعداد ۱۹۵۰ء
تک اس شہر کا تخمینہ کرتا ہے کہ۔
”اگر یہ گھر ۳ فٹ جگہ پر شکل لائن میں ساتھ ساتھ واقع ہوں۔
تو ۸۸۱ میل جگہ گھیرتے ہیں۔“

مگر مکمل کرنے سے پہلے سامعین شاید غیر بھول چکے ہوں۔ مگر
اس کی تصویر کشی بھول سکتے ہیں؟ یہ ممکن نہیں ہے۔
اس مقرر نے اپنی تقریر کو عروج تک پہنچا دیا۔ لوگوں کے دل گریا
اور ان کے خیالات بدل کر رکھ دیے۔ اب یہاں کے گھروں
کا مقرر نے جذبات کا میٹر مل استعمال کرتا ہے۔ وہ بتاتا ہے کہ اس
شہر کے لوگوں کے روح رواں ہیں۔ وہ اعلان کرتا ہے کہ سوشلزم اور
کامیونزم کا رشتہ جیاریاں فائونڈین ہیڈ آف امریکن لبرٹری۔

آزادی! ایک جادو ہر لفظ، جذبات سے بھر پور لفظ، ایسا جذبہ ہے جس کے لئے لاکھوں لوگوں نے اپنی جانیں قربان کر دیں۔ یہ لائق اپنے اندر نہایت خوبصورت ہے۔ گزشتہ تاریخی واقعات، پیارا، مقدس جسے انفا کو سے کئی گن بہتر ہے.....

یہ وہ شہر ہے جہاں امریکہ کا سب سے پہلا جھنڈا بنا تھا۔ یہی وہ شہر ہے جہاں یونائیٹڈ سٹیٹس کا گھرس کا اجلاس ہوا تھا۔ یہی وہ شہر ہے جہاں آزادی کے اعلان پر دستخط ہوئے تھے..... آزادی کا ڈھنگا..... ایک مقدس مقصد..... امریکہ کی قوت کو پھیلانے کے لئے..... آزادی کی آگ بھڑکا دی اور خدا تعالیٰ کی اجازت سے لیکن اور روسویٹ نے واشنگٹن میں ساری انسانیت کے لئے آزادی کی لہر دوڑا دی۔ یہیں پر تقریر اپنے عروج کو پہنچتی ہے۔

مقرر نے اسے بالکل ای طرح ادا کیا جیسے اسے تیار کیا گیا تھا..... جذبات اور خلوص دل سے..... کوئی مجھ نہیں کہ اسے اول انعام دیا گیا..... اسے شک کا گوکپ مارا۔

ڈاکٹر کانویل اپنی تقریر کیسے تیار کرتا تھا؟

جیسا کہ میں نے پہلے آپ کو بتایا ہے کہ تقریر تیار کرنے اور ترتیب دینے کے کوئی مخصوص اصول نہیں ہیں..... کوئی ڈیزائن، سکیم یا چارٹ

اس ہے جو تقریروں کی اکثریت میں فٹ بیٹھے ہوں۔ تاہم ہم تقریر کے دو بے بیش کرتے ہیں۔ جو چند سالوں میں مفید ثابت ہو سکتے ہیں۔ ڈاکٹر رسل ایچ کانویل، ایکٹرز آف ڈائمنڈز نے ایک مزمنہ مجھے بتایا کہ اس نے خاکے پر بے شمار تقریریں تیار کیں۔

۱۔ متعلق بیان کریں۔

۲۔ ان سے دلیلیں دیں۔

۳۔ ان پر عمل کرنے کی درخواست دیں۔

بہت سے لوگوں نے اسے نہایت کارآمد اور مددگار پایا ہے۔

۴۔ جو چیز غلط ہے۔ اس کی نکتہ نہی کریں۔

۵۔ بتائیں کہ اس برائی کو کیسے روکا جاسکتا ہے۔

۶۔ تعاون کی درخواست کریں یا اسے کسی دوسرے طریقے سے بیان کریں۔

۷۔ ایک اور مختصر پیچ پلان ہے۔

۸۔ دلچسپ نوجوان کو محفوظ کریں۔

۹۔ خود اعتمادی کو جنٹیں۔

۱۰۔ اپنے دلائل دیں۔ اپنی پیش کش کے تحت لوگوں کو تعلیم دیں۔

۱۱۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۱۲۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۱۳۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۱۴۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۱۵۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۱۶۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۱۷۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۱۸۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۱۹۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۲۰۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۲۱۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۲۲۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۲۳۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۲۴۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۲۵۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۲۶۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۲۷۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۲۸۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۲۹۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۳۰۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۳۱۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۳۲۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۳۳۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۳۴۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۳۵۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۳۶۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۳۷۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

۳۸۔ ان محرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادہ کریں۔

نامور مقررین اپنی تعاریر کیسے تیار کرتے ہیں

سینٹر المرٹ ہے ہورج، Mayor Albert Beyeridg، نے ایک چھوٹی سی کتاب دی آرٹ آف پبلک سپیکنگ میں لکھا ہے کہ اپنے موضوع پر عبور حاصل ہونا چاہیے۔ اس کا مطلب ہے کہ سارا مواد اٹھا کر کے اسے ترتیب دینی چاہیے۔ پھر اس کا مطالعہ کر کے زبانی یاد کر لینا چاہیے۔ مواد پر پہلو پراکتھا کرنا چاہیے۔ دلائل بالکل درست چاہیں۔ ہر نکتہ کو کچھ بھی طرح چیک کر کے تسلی کر لیں تمام حقائق کو اکٹھا کر کے بعد اپنے لئے ان کا حل سوچیں۔

آپ کی تقریر میں حقیقت پسندی اور ذاتی قوت ہوگی اس میں خود بھی شامل ہوں گے۔ اس کے بعد جہاں تک ہو سکے اپنے خیالات کو اور منطقی طور پر کہیں۔

دوسرے غفلتوں میں اپنے دلائل کو دونوں طرح راجھے، پیش کریں۔ اس کے بعد واضح طور پر ان کا حل پیش کریں۔

وڈ رو وکسن نے کہا۔ میں مطلوبہ عنوانات کی لسٹ کے مطابق شروع کرتا ہوں۔ ان کے قدرتی تعلقات کے مطابق انہیں ذہن دیتا ہوں۔ یعنی میں چیزوں کی ہڈیوں کو جوڑتا ہوں اس کے بعد نتائج

کہنے کا عادی ہوں۔ اس سے بہت سا وقت بچ جاتا ہے۔ اس کے بعد اپنی ٹاپ رائٹر پر کاپی کر لیتا ہوں۔ الفاظ کو کاٹتا چھانٹتا ہوں۔

کہا ہوں اور اس دوران مواد میں اضافہ کرتا جاتا ہوں۔
رو سویلٹ اپنی تقریریں کچھ اپنے ہی انداز سے تیار کرتا تھا۔ وہ دلائل کو اکٹھا لگاتا، ان کا دوبارہ جائزہ لیتا، حقائق کی مکمل تسلی کرتا اور پھر ایسے لکھتا تھا کہ اس کا یقین کسی رو وڈل کا حامی نہ ہوتا۔
اس کے بعد وہ نوٹس کا پیڈ اپنے سامنے رکھتا اور لکھوانا شروع کرتا۔
وہ ان تیزی سے لکھوانا دیتا تاکہ اس میں تسلسل اور روانی کے ساتھ زندگی لکھوانا پڑ جاتی۔ پھر وہ اس کاپی کو دہراتا، کچھ لکھتا، کچھ کاٹتا، پٹسل سے لکھاتا پھر اسے دوبارہ لکھوانا، وہ کہتا۔

اس نے سخت محنت اور مشق، اپنی بہترین صلاحیت کے مطابق محتاط اور پیشگی زیادہ کام کئے بغیر کبھی کامیابی حاصل نہیں کی۔

وہ اکثر نقد کو بلا کر کہتا کہ وہ جو کچھ لکھوانا چاہے، اگر سنیں یا پڑھیں۔
وہ اپنی عقل کے مطابق لکھتا، اس کے بارے میں وہ ان سے مزہ کرنے لگتا۔ اس کا ذہن تنقید کے لئے پھٹے سے ہی تیار رہتا۔ وہ چاہتا تھا۔
اس کی خامیوں سے آگاہ کیا جائے۔

اس کو نہ بتایا جائے کہ وہ کیا کہتا ہے بلکہ یہ بتایا جائے کہ کیسے کہا جائے۔
اس کا اس کی کوئی کاپیوں کو بار بار دیکھنا، انہیں کاٹنا، چھانٹنا، درست کرنا، بہتر بنانا پھر وہ ایسی تقریر لکھتا کہ اخبار میں چھپتی۔ وہ اسے یاد دلانے کے لئے بولتا۔ اس کی تقریر پر شاندار ہوتی۔ اس کا تقریر کو لکھوانا،
اس کا غضب کی تیاری ثابت ہوتا ہے یہ طریقہ اسے مواد

سے مکمل پہچان کروا دیتا۔ پوائیٹس کی ترتیب اسے اس طرح دہن کر اسے دوسرے طریقے کی قطعاً ضرورت محسوس نہ ہوتی۔

سر اولیور لوج (Sir Oliver Lodge) نے مجھے اپنی تقریر کو کھوانے کے دوران اس طرح تیزی سے بولتے جیسے کے سامنے کھڑے بول رہے ہیں۔ اس طریقے کو وہ نیاری کا بہترین سمجھتے ہیں۔ بہت سے مقرر اپنی تقریروں کو ڈکٹا فون پر ڈیکٹیشن بعد سنتے ہیں۔ یہ بہت اچھی مشق ہے۔ میں بھی آپ کو اس کی جو کچھ آپ کہنا چاہتے ہیں اسے لکھنے کی مشق کرنے سے آپ سوچے گے۔ اس طرح آپ کے خیالات واضح طور پر آپ کے سامنے آجائے۔ طریقہ اپنی یادداشت میں اٹک جاتے گا۔ اس سے آپ کے خیالات ہونے خیالات ہی روداد اور آگے ہو جائیں گے۔ اس طرح آپ کے کو اور ترقی ملے گی۔

بنیامین فرانکلن Benjamin Franklin اپنی سوانح بتاتا ہے کہ اس نے اپنی نشر کو کیسے بہتر بناؤں۔ خوبصورت الفاظ جملہ سب جگہوں پر پرونا اور خیالات کو منظم کرنا کیونکر کیا اس کی کہانی کلاسک ادب ہے اور بہت سے دوسرے کلاسک پڑھنا آسان اور دلچسپ ہے مستقبل میں بننے والے ہر مقرر کو اس کرنے سے بے حد فائدہ پہنچ سکتا ہے۔ میرا خیال ہے کہ اس کے حوالے کو آپ پسند کریں گے۔

سپریم جج سپیکٹٹر spectator کی تیسری جلد علی۔ میں نے ان میں سے کسی ایک کو بھی نہ دیکھا تھا۔ میں نے اسے خرید کر پڑھا اور بہت اندوز ہوا۔ میں نے بار بار پڑھا لکھا لی لاجواب تھی میرے دل میں لعل کرنے کی خواہش پیدا ہوئی۔ اسی خیالات کے ساتھ میں نے چند اور جگہوں پر لکھے ہوئے جذبات کو مختصر طور لکھا گیا۔ اس طرح مجھے لکھنے میں بہت سی دیکھے بغیر کاغذات کو دوبارہ مکمل کرنے کی کوشش کی۔ میں نے ان الفاظ آتے ان کی مدد سے میں نے اپنے سپیکٹر کا اصلی مواد لکھا۔ مجھے اس میں کچھ غلطیاں نظر آئیں جنہیں میں نے اندازاً ایک دو تیسری جلد کا ایک ذخیرہ ہو چکا تھا۔ جسے میں تیزی سے بار بار لکھا۔ میں نے کچھ کہانیاں لیں اور انہیں دوبارہ لکھا لیکن میں نے ان کو لکھا کرتے کرتے انہیں لکھ کر جانا مگر چند ہفتوں کے اندر میں نے ان چیزوں نے میری سوچوں کو منظم کرنا سکھایا۔ میں نے ان کا موازنہ کرتے ہوئے میں اپنے اندر بہت سی خامیوں کو لکھا۔ ان میں درست کرتے کرتے میں ایک اچھا مصنف بن گیا۔

اس کے ساتھ خلوت میں کھیلیں

اس کے کو لوٹس بنانے کا مشورہ دیا گیا تھا۔ مختلف خیالات کو لکھنا اور ان کے ساتھ خلوت میں کھیلیں۔ ان کے الگ

اگ عنوانات کے مطابق ڈھیر لگائیں۔ ان کے اہم پوائنٹ کو اپنی تقریر کے لئے منتخب کر لیں۔ انہیں دوبارہ مختصر کر لیں سارا مجموعہ نکال کر باہر کریں۔ یہاں تک کہ اعلیٰ ترین گندم کے علاوہ باقی کچھ نہ بچے۔ پھر بھی کچھ گندم الگ بچا کر رکھ لیں۔ اگر کوئی صحیح طریقہ سے کام کرے گا تو اچھا ہی نتیجہ پائے گا۔

جب تک تقریر نہ ہو جائے، اسے دھرانے کے عمل کو جاری رکھیں

کیا مجھے تقریر کے دوران نوٹس استعمال کرنا چاہیے

اگرچہ لیکن ایک لاجواب مقرر تھا۔ وائٹ ہاؤس پہنچنے کے بعد اس نے کوئی تقریر نہیں کی تھی۔ یہاں تک کہ اس نے اپنی کاہنہ بھی کوئی بات چیت نہیں کی تھی۔ جب تک کہ اس نے اپنی تقریر کو احتیاط سے تیار کر کے اپنے سامنے نہ رکھی۔ اس نے افتتاحی تقریر میں الیسا ہی کیا مگر پہلے ایلینز (Illinois) میں لیکن نے کسی استعمال نہیں کئے تھے۔ اس نے ایک مرتبہ کہا تھا کہ نوٹس ہمیشہ سامعین کو تھکا کر پریشان کر دیتے ہیں۔

ہم میں سے کون ہے جو اس بات سے اتفاق نہیں کرتا یا کیا آپ کی تقریر کی ۵۰ فی صد دلچسپی کو ختم نہیں کر دیتے؟ کیا یہ سامعین کے درمیان تعلق اور بے تکلفی کو ختم نہیں کر دیتے؟ کیا مصنوعی فضا پیدا نہیں ہو جاتی؟ کیا کہ سامعین کو سوچنے پر مجبور

کہ دیتے کہ مقرر میں خود اعتمادی کا فقدان ہے؟ نوٹس بنائیں۔ میں تیاری کے دوران کو دہراتا ہوں۔ کہیں کسی چیز کا اضافہ کرنا ہوں کہیں سے کچھ کاٹنا ہوں جب آپ اکیلے بول رہے ہوں تو نوٹس کی مدد سے کہ اپنا جائزہ لیں۔ جب آپ سامعین کے سامعین بول رہے ہوں، اطمینان کے لئے نوٹس جیب میں رکھ سکتے ہیں۔ مگر انہیں صرف ایمر جنسی ٹولز کے طور پر استعمال کریں۔ محسوس کریں کہ ان کے بغیر کوئی چارہ نہیں۔

اگر آپ نے نوٹس ضرور رکھنا ہیں تو انہیں منہایت مختصر بنائیں۔ بڑا بڑا لکھیں اور پڑھنے کے ساتھ ساتھ کو میز پر پڑی کسی کتاب کے اندر چھپا دیں۔ جہاں آپ ضروری ہیں، ان پر سرسری سی نظر ڈالیں مگر کوشش کریں کہ سامعین کی ضروری دیکھنے نہ پائیں۔

جب کہ کہنے کے باوجود بعض جگہوں پر نوٹس کا استعمال ہی غلط ہے۔ مثال کے طور پر کچھ لوگ شروع شروع میں اتنے گھبرائے ہوئے ہوتے ہیں کہ وہ اپنی یاد کی ہوئی تقریر کو بھول جاتے ہیں۔ یہ دیکھا جاتا ہے۔ انہیں کئی بار دہرائی ہوئی تقریر یکسر ایسے میں بہتر ہے کہ وہ کبھی ہوئی تقریر کو سامنے رکھیں۔ البتہ ابتدائی تقریر میں ہی کیا جاسکتا ہے کیونکہ پھر شروع میں گھبراہٹ ہوتا ہے۔ مگر بعد میں اسے اس کی ضرورت محسوس

jabir.abbas@yahoo.com

جب خیالات آپ کے ذہن میں سخت چڑ جائیں تو اپنی تقریر شروع سے
الٹ کر دہرائیں مگر خاموشی سے ذہن میں ... چائے بناتے ہوئے، چلتے
ہوئے، بس کا انتظار کرتے ہوئے بھر آپ اپنے آپ کو کمرے میں بند کر کے
اور نور سے بولیں۔ کینن ٹوکس لٹل (Canon Knox little)
ایک کیٹس بری کہہ کر تانتا، کوئی پادری اس وقت تک اپنا مسیح
اور دوسروں تک نہیں پہنچا سکتا جب تک وہ کم از کم چھ عدد تقریریں نہ
کرے۔ کیا آپ بار بار پھر اس کے بغیر بھی تقریر کی توقع کر سکتے ہیں؟ جب
آپ ٹوکس کر رہے ہوں تو تصور کریں کہ سامعین آپ کے سامنے بیٹھے ہیں۔
اور انہیں مضبوط ہونا چاہیے کہ جب آپ کسی کے سامنے جا کر بولیں تو آپ کو
اس کے لیے آپ کا بہت پرانا تجربہ ہے۔

کسان لکن کو سست کیوں سمجھتے تھے؟

آپ اس طرز پر اپنی تقریروں کی پریکٹس کرتے ہیں تو آپ دیکھیں گے
کہ سست مقرر بھی ایسے ہی کیا کرتے تھے جب لیوڈ جارج اپنے آبیائی
مقرر میں ڈیٹنگ سوسائٹی کا ممبر تھا تو وہ گلیوں میں پھر پھر کر درختوں
پر اترتا تھا۔

آپ اس طرز پر اپنی تقریروں کی پریکٹس کرتے ہیں تو آپ دیکھیں گے
کہ سست مقرر بھی ایسے ہی کیا کرتے تھے جب لیوڈ جارج اپنے آبیائی
مقرر میں ڈیٹنگ سوسائٹی کا ممبر تھا تو وہ گلیوں میں پھر پھر کر درختوں
پر اترتا تھا۔

ہنیں ہوتی

حرف بہ حرف یاد نہ کریں

اپنی تقریر کو حرف بہ حرف یاد نہ کریں۔ اس سے وقت ضائع ہوتا
ہے۔ جو لوگ الٹا کرتے ہیں وہ اپنی سوچ اور پیغام کو یاد رکھتے ہیں
انہیں! وہ اپنے الفاظ کو دہرانے کی کوشش میں لگے رہتے ہیں۔
وہ آگے جانے کی بجائے پیچھے ہی رہ جاتے ہیں۔ اس طرح تقریر
بے رنگ اور فطرت سے ہٹ کر ثابت ہوتی ہے۔ اسی کوشش
میں آپ کا بہت سا وقت اور قوت ضائع ہو جاتی ہے۔
جب آپ کو کوئی اہم نرس انٹرویو دینا ہو تو کیا آپ بیڈرو
اسے حرف بہ حرف دہرائیں گے؟ یقیناً نہیں۔ آپ اہم خیالات کو
اپنے ذہن پر واضح کریں گے۔ آپ تھوڑے بہت نرس بنا سکتے
ہیں اور کچھ ریکارڈ دیکھ سکتے ہیں۔ آپ اپنے آپ سے کہتے ہیں کہ
میں یہ پوائنٹ دوں گا۔ اس بات کا یہ جواب دوں گا۔ پھر
آپ ذہن میں دہراتے ہیں۔ یہی طریقہ آپ تقریر کرنے کے لیے
استعمال کر سکتے ہیں۔

ہوریس Horace نے دو ہزار سال پہلے لکھا
الفاظ کی بجائے آپ کی سوچ واضح ہونی چاہیے اور جب
اکٹھے ہو جائیں تو الفاظ خود بخود دکر آتے ہیں۔

مزدوروں کو اکٹھا کر کے تقریریں کیا کرتا اور انہیں کہانیاں سناتا کرتا۔ اس کے ملازمین ناراض ہو جاتے اور کہتے کہ یہ سست لڑکھو دوسرے ملازمین کا وقت بھی ضائع کرتا ہے۔

ایک وقت Asquith نے سب سے پہلے انگریزوں میں یونین ڈیولپمنٹ سوسائٹی میں ایک ایکٹو کارکن کی حیثیت سے کام کر کے بولنا سیکھا۔ اس کے بعد اس نے اپنی پارٹی منظم کر لی۔ وڈرو ولسن woodrow wilson نے ایک ڈیولپمنٹ سوسائٹی سے تقریر کرنا سیکھا۔ ہنری وارڈ بیچر Henry ward Beecher نے بھی یہی کیا۔ عظیم برک Burke نے بھی ایسا ہی کیا۔ Antoinette Blackveall اور لوسی سٹون Lucy stone نے بھی ایسا ہی کیا۔

آپ مشہور مقررین کا مطالعہ کریں تو آپ جان جائیں گے کہ ان سب نے پریکٹس کی۔۔۔۔۔ انہوں نے پریکٹس کی۔۔۔۔۔ اور وہی شخص بہت جلد سب سے زیادہ مشہور ہوا جس نے سب سے زیادہ پریکٹس کی۔

کیا ایسا کرنے کے لئے آپ کے پاس کوئی وقت نہیں ہے؟ تو پھر پروفیسر کوہٹ Joseph choate نے کیا کیا۔ وہ صبح اخبار خریدتا اور کام پر جانے کے دوران بس وغیرہ میں خوب دھیان سے پڑھتا ہے اور بعد ازاں کوئی خبر نہ ہوتی۔ وہ دن بھر سیکٹرل اور گیس وغیرہ پڑھنے کے باوجود سوچ دہرا کر کے تقریروں کے منصوبہ بناتا۔

چالسی ایم ڈی بیو نے ریل روڈ پریذیڈنٹ اور یونائیٹڈ سٹیٹ

کی حیثیت سے کئی سال کام کیا۔ تاہم اس کے باوجود وہ ہر رات تقریریں کیا کرتا۔ وہ کہتا ہے میرا کاروبار ان کی وجہ سے بالکل متاثر نہ ہوتا جب میں سپر کے بعد آفس سے دیر سے گھر لوٹتا تو وہ سب تیار ہوتی ہیں۔

ہم سب کے پاس دن بھر میں چند گھنٹے ایسے ضرور ہوتے ہیں جن میں ہم سوچ جائیں، اپنی مرضی کے مطابق کر سکتے ہیں۔ انہیں فرصت کے گھنٹوں میں ڈراؤن کام کرتا۔ اس کی صحت بھی کچھ اچھی نہ تھی۔ ۴۴ گھنٹوں میں ۳۲ گھنٹے کے مسلسل و متواتر کام نے اسے اس قدر شہرت بخشی۔

روسویلٹ جیپ وائٹ ہاؤس میں تھا۔ تو وہ دوپہر سے پہلے پورا دن روزانہ کے ۵ منٹ کے انٹرویو کی سیریز میں لگتا۔ وہ اپنے کام کے دوران چند سیکٹرل کی فراغت میں بھی کسی نہ کسی کتاب سے منقید ہونے کے لئے اسے پاس رکھ لیتا۔

اگر آپ پورا وقت بہت زیادہ مصروف رہتے ہیں تو ارنلڈ بینیٹ

Arnold Bennett کی کتاب How to line on

twenty four hours a day پڑھیں۔ ایک سو صفحوں

کی اپنی جیب میں ڈال لیں اور انہیں اپنے فراغت کے لمحات میں

پڑھیں۔ اس طرح میں دو دن میں ایک کتاب پڑھ لیا کرتا تھا۔

اس سے پتہ چلتا ہے کہ ہمارے پاس وقت کو بچا کر استعمال کرنے کا کتنا

معاثر ہے۔ اس طرح ہم دن بھر کو زیادہ سے زیادہ استعمال کر سکتے

jabir.abbas@yahoo.com

آپ یقیناً اپنے معمول سے ہٹ کر کچھ تبدیلی اور آرام چاہتے ہوں گے۔
وقت میں اپنی تقریروں کی پریکٹس کریں گے، اپنے گھر، اپنی فیملی کے ساتھ
فی البدیہ گفتگو کرنے کا کھیل کھیلیں۔

خلاصہ

نیپولین کتاب ہے کہ جنگ کرنے کا آرٹ ایک ایسی سائنس ہے
تیاری اور سوچ کے بغیر کامیابی ناممکن ہے تقریر کرنا بھی اسی طرح
گفتگو ایک سفر ہے۔ اس کا نقشہ ہونا ضروری ہے۔ ایک مقرر
کے بغیر شروع کرتا ہے۔ عام طور پر ایسا ہی وصول کرتا ہے۔

۲۔ تقریر کرنے کے لئے کوئی جامع اصول نہیں ہے۔ ہر تقریر
کے اپنے ہی کچھ مسائل ہوتے ہیں۔

۳۔ جب کوئی مقرر کسی ایک پوائنٹ پر بات کر رہا ہو تو اسے
کہہ بیٹے اسے اچھی طرح سے مکمل کر کے مثال کے لئے غلام
جانے والی انعام یافتہ تقریر کو دیکھیں۔

۴۔ مرحوم ڈاکٹر کانویل، Dr. Conwell اپنی کتاب
اس طرز پر تیار کرتا تھا۔

(الف) اپنے حقائق کو سامنے رکھیں۔

(ب) ان پر دلائل دیں۔

(ج) عمل کی درخواست کریں۔

آپ شاید اس طریقے کو بہت زیادہ مددگار پائیں گے۔

کسی چیز کو غلط قرار دیں۔

اس کو صحیح کرنے کا طریقہ بتائیں۔

عمل کی درخواست کریں۔

ایک جواب طریقہ ہے۔

اپنی دلچسپی کی توجہ کو محفوظ کریں۔

مردانہ دی جیتیں۔

اپنے حقائق بیان کریں۔

ان باتوں کی درخواست کریں جو انسان سے عمل کراتے ہیں۔

۵۔ اگر آپ جیو راج نے مشورہ دیا ہے کہ آپ کے عنوان کے

لکھنے والوں کا مسئلہ ہونا ضروری ہے۔ اس کے بعد ان کا اچھی طرح

تقریر کریں یہاں تک کہ آپ کو مفہم ہو جائے۔ جو کچھ آپ لکھیں

اس کا ثبوت ہونا ضروری ہے کہ وہ حقیقت پر مبنی ہے

اس کا عمل آپ خود سوچیں۔

۶۔ پہلے لیکن اپنے دلائل اور مسائل کا حل حساب کی طرح بالکل

۷۔ اس پر سوچتا تھا۔ جب وہ چالیس سال کا تھا۔ تو کانگریس

۸۔ اس نے ایولید، Evelid کا مطالعہ کیا تاکہ وہ اپنے

۹۔ اس کے

۱۰۔ اس پر تیار کر رہا ہوتا تو وہ سارا مواد اکٹھا کر کے

تصاب

حافظ تیر کرنا

اس کی چھان بین کر لیتا۔ پھر درست کر کے اپنی تقریر بہت تیزی سے لکھ کر اس کے بعد لکھی ہوئی کافی کو درست کرتا اور آخر میں اسے دوبارہ ۱۰۔ اگر ممکن ہو کے تو اپنی تقریر ڈکٹ فون کو لکھوائیں اور اسے سننے ۱۱۔ نوٹس آپ کی گفتگو کو ۵ فیصد دلچسپی ختم کر دیتے ہیں۔ ان سے کریں۔ اس سے بھی بڑھ کر اپنی تقریر پڑھ کر نہ سنائیں ایک اپنی تقریر پڑھ کر ادا کی جانے والی تقریر کو برداشت نہیں ۱۲۔ جب آپ اپنی تقریر کو سوچ کر ترتیب دے چکیں تو اسے پھرتے سفر پر جاتے اپنے ذہن میں بار بار دہرائیں جب فارغ ہوں تو شروع سے آخر تک دہرائیں ایسے کرتے ہو گے کو اپنے سامنے تصور کریں یہ خیال آپ کے دل میں جتنا مضبوط اتنا ہی سامعین کو اپنے آپ سے مانوس تصور کریں گے

۹۰٪ قدرتی اصول توڑ کر آہنیں تاج

ایک سے ایک ہیں ؟ اگر لیتا ہے تو آپ
کے طریقے میں کب جیں آپ کا دوبارہ سماجی
استعمال کر سکتے ہیں ۔

اللہ یہ اصول نہایت سادہ ہیں۔ اور

یہ تین عدد اصول ہیں :-

- ۱۔ تاثیر
- ۲۔ متحرار
- ۳۔ انسیت

جو چیز آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں اس کے بارے میں گہرا دانش نہ بھولنے والا تاثر حاصل کریں۔ ایسا کرنے کے لئے آپ کو کیسوی کرنا پڑے گا۔ روسو جن سے ملتا ہے اس کی یادداشت انہیں سے کرتی۔ وہ یادداشت کو پانی پر ثبت کرنے کی بجائے سیٹیل پر کندہ کرنے سے پریکٹس سے حاصل کی اس نے ناموافق حالات میں بھی اپنے سے ٹریڈ کیا۔ ۱۹۱۲ء میں ٹیگاکو میں بل موس کنونینشن کے دوران اس کو لارڈز کانگریس ہوٹل میں ہوا کرتے تھے۔ نیچے گلی میں لوگوں کا ہجوم بینرز ہلاتا یا یہ نعرے لگاتا۔

ہاں میں ٹیڈی چاہیے! ہمیں ٹیڈی چاہیے۔ اس جرم کا شور سیاست دانوں کا آنا جانا، سرگرم کانفرنسیں ایک آدمی کو بھرتی کر سکتی تھیں مگر روسو بہت مطمئن حالت میں اپنے کمرے پر بیٹھا یونانی مؤرخ ہروڈوٹس Herodotus اپنے دورے پر جب برازیل کے دیہاتوں سے گذرا اور اس گراؤٹڈ میں پہنچا تو اس نے ایک بڑے درخت کے نیچے ایک دیکھا، وہ کیپ سے سٹول اور گبن Gibbon

Decline and fall of the roman Empire

اٹلیا اور یہاں بیٹھ کر پڑھنے لگا۔ وہ کتاب میں اس قدر کھو گیا کہ وہ بارش کی سرگرمی اور منظر حارہ کے جنگل کی آوازوں سے بے نیاز تھا چنانچہ اس نے بوکھڑے ہو کر سب اسے یاد ہو گیا۔

کیسوی سے استفادہ کر دہ پانچ منٹ سارے دن کی افتخاری میں کام لے رہے بہترین ثابت ہوئے ہیں ہینری وارڈ بیچر Henry ward Beecher نے کہا کہ پورے دھیان سے ایک شخص کام کرنا مبہم قسم کے اصول سے زیادہ فائدہ مند ثابت ہوتا ہے۔ ایگن گریس Eugene Grady کتا تھا کہ اگر میں کوئی کام دوسرے کاموں کی نسبت ضروری تھا تو میں ہر حالت میں روزانہ اس پر تھوڑا بہت وقت خرچ کرتا تھا۔ ان دنوں سالوں کے بے قاعدہ کام سے بہترین ثابت ہوتا ہے کیسوی

۵۔ چیری کا درخت نہ دیکھ سکے

اس نے دیکھا کہ اس کے ۲۷ کسٹبل بلاناغہ چھ مہینے تک گزرتے رہے۔ یہ راستہ اس کی لمپ فیکٹری، مینلوپارک اور اس راستے میں چیری کا ایک درخت تھا مگر ان ۲۷ سالوں میں یہ درخت نہ دیکھا گیا۔ جب ایڈلین نے کسی گفتگو کے دوران میں سے کوئی بھی اس کے بارے میں نہ

جانتا تھا۔

ایڈیٹین کہتا ہے کہ عام طور پر جب کوئی آدمی ایک چیز دیکھتا ہے تو اس کا تہہ اڑوں حصہ بھی دھیان سے نہیں دیکھتا۔ کتنے افسوس کی بات ہے کہ ہماری ہر ایک باتی کمزور ہے۔

کسی عام شخص سے اپنے دو یا تین دوستوں کا ایک وقت تعارف کروائیے۔ وہ منٹ کے بعد آپ کو ان میں سے کسی ایک کا نام بھی یاد نہیں رہے گا۔ کیونکہ اس نے مناسب توجہ ہی نہیں دی۔ دھیان سے ہی نہیں۔ وہ آپ سے کہے گا کہ اس کا حافظہ کمزور ہے لیکن نہیں۔ اس کی توجہ کمزور ہے۔ وہ دھند میں تصویریں کیسے کر کے کیمیرے کو دوش دے سکتا۔

جوزف پولیٹزر Joseph Pulitzer نیویارک کے ایک اخبار کے ایڈیٹر نے اپنے ایڈیٹر کیل آفس کے ہر شخص کے ڈیسک پر تین لفافے رکھے تھے۔

دُستی

دُستی

دُستی

اسی چیز کی ہمیں ضرورت ہے۔ کسی شخص کا نام دھیان سے یاد کرنا۔ اس کو کہیں کہ وہ اپنا نام دوبارہ بتائے۔ اپنے نام کو دوبارہ بتائے۔ وہ آپ کی توجہ اور دلچسپی سے بہت خوش ہوگا اور آپ کو

یہ یاد ہو جائے گا کیونکہ آپ نے اس پر مکمل طور پر غور کیا اور توجہ دی جس کی وجہ سے آپ پر اس کا درست تاثر بیٹھا

لنکن بلند آواز سے کیوں پڑھتا تھا؟

لنکن اپنے بچپن میں دیہات کے ایک سکول میں پڑھا کرتا تھا جس میں اس کی عمر کا بڑا ہوا تھا۔ کچھ بچوں پر کتاب کے صفحے بھاڑ کر گوند سے لکھائی کیے گئے تھے۔ نصاب کی صرف ایک کتاب تھی۔ استاد اسی کو زور دیتا اور بچے اس کی آواز کے پیچھے سبق کو دہراتے۔ اس سے مسلسل لکھائی اٹھتی اور سکول کے ارد گرد کے بچے اسے بلیب سکول کہتے

لنکن نے اس سکول سے ساری عمر بول کر یاد کرنے کی عادت کر لی۔ اس کو یاد کرنے کی خواہش کرتا، اسے ہمیشہ بلند آواز سے بول کر یاد کرتا۔ جب وہ پرنٹنگ فیلڈ میں اپنے لا آفس میں جاتا۔ تو وہ پھیل جاتا اور ایک ٹانگ سائنے والی کرسی پر کالینا اور اخبار پڑھنے لگتا۔ اس کا ساتھی جو اس کے قریب بیٹھا ہوتا وہ بھی ناگوار گزندہ اور سیری برداشت سے باہر ہوتا۔ ایک بار اس سے پوچھا تو اس طریقے سے کیوں پڑھتے ہو تو جواب دینے میں اس نے پڑھنا ہوں تو میرے دو خاص بات کو سمجھتے ہیں۔ ایک یہ کہ میں دیکھتا ہوں کہ میں کیا پڑھتا ہوں۔ دوسرے میں اسے

jabir.abbas@yahoo.com

۳۔ ملوک کی آوازیں

۳۔ جن کی آواز میں

۴۔ بارہویں

اس طرح باقی ہندوؤں سے بھی مختلف آواز نکال کر ان کی تصویریں بنائی جاسکتی ہیں جیسے۔

ایک بچے کے منہ میں کیکی۔

..... دوست سے ملو۔

..... ڈراؤنا بن

..... اکٹھے بیٹھے ہو گئے پار

ال ہے کہ بہت سے لوگ اسے پڑھتے ہوئے مضحکہ خیز سمجھتے
ہے۔ مگر یہ یاد کرنے میں آسان ہے آپ کو ان نمبروں کے ساتھ

ساختہ تصویروں کے نام آئیے اسی آواز سے مل سکتے ہیں۔

جتنے چاہیں نمبر اور تصویریں بنا کر سکتے ہیں۔

اگر کوئی شخص اس وقت تک صبر نہ کرے کہ اس کی طبیعت صحت مند ہو جائے تو اس کی مرضی کے تصویر تیار کر لیں۔

یاد کر کے سیاہی سے اپنی انگلیوں پر رکھ لیے۔ ان سے مناسب کام نہ
چل سکا کیونکہ میں کچھ دیر کے لئے انگلی پریشان ہو گیا تھا۔ لیکن پھر اسے ٹھیک کر دیا
اور مجھے یقینی طور پر یاد نہ رہا کہ پچھلے دفعہ میں نے کونسی انگلی استعمال کی
تھی۔ میں استعمال کے بعد بھی انگلی سے نشا نہ مٹا سکتا۔ سامعین
محسوس کیا کہ میں مضمون کی بجائے اپنی انگلیوں میں زیادہ دلچسپی
ہوں لیکر کے بعد مجھے ایک دو حضرات نے پوچھا کہ میرے ہاتھ
میں کیا خرابی ہے۔

اس کے بعد میرے دل میں تصویروں کا خیال آیا اس کے بعد

مسئلہ حل ہو گیا میں نے دوا منٹ میں اپنے سامنے پین سے

بنائیں اور یہ گیارہ بیچ چلوں کا کام کرکیں میں تصویریں بنا کر

میں نے یہ بات بھی بیان کر دی تھی کہ میں نے اس سے کہا تھا کہ اگر وہ میری طرف سے کوئی ایسا کام کرے گا تو میں اس کا بدلہ لے لوں گی۔

ساحۂ فقر میں بولنا چاہتا تھا میں نے تصویروں کے ذریعے

یاد رکھئے۔ میں نے اپنی آنکھوں کے سامنے برسوں کی یادیں کو جھونک دیا۔

کے باوجود اطمینان سے تاریخ پڑھتے دیکھا۔ میں نے اپنے

کادریخت دیتے یا میں نے نکلن کو بلند آواز سے اجاڑا
میر، نہ راک، ٹم، زک، انگلوں سے نیشہاڑا تے دیکھا

میں نے تصویروں کو کس قدر تنگ سے یاد رکھا؟

ترتیب سے ؟ نہیں۔ میں نے نمبروں کو تصویروں میں

... ..

لمبی کتاب کو یاد کرنا

اگر آپ کو یونیورسٹی کا شمار وینا کی بڑی یونیورسٹیوں میں رہنا ہے۔ یہ کتاب تعلیمی ادارہ ہے جس میں تقریباً ۱۵ ہزار کے قریب یا اس سے زیادہ طالب علم ہیں۔ دراصل کے لئے ہر درخواست دہندہ کے لئے قرآن کا خلاصہ ہونا ضروری ہے یہ ایک لمبا بیسٹ ہے قرآن پاک کو پڑھنے (قرأت کرنے) میں تین دن لگ جاتے ہیں یعنی طالب علموں (سٹڈی بوائز) کو اپنی دینی کتابیں یاد کرنا ہیں۔

مسلمان (عربی) اور عجمی اپنی یہ لمبی کتابیں کس طرح یاد کرتے ہیں؟ سے جو یاد کرنے کا ایک قدرتی خاکہ ہے۔ اگر آپ کسی چیز کو کافی یاد نہیں تو آپ کافی زیادہ (ختم نہ ہونے والا) مواد زبانی یاد کر سکیں گے یاد کرنا چاہیں اسے بار بار دیکھیں، استعمال کریں نئے الفاظ کو میں شامل کریں اگر کسی اجنبی کا نام یاد کرنا چاہتے ہیں تو اسے اس سے پکادیں جو پوچھیں آپ پبلک کے سامنے کہنا چاہتے ہیں اگر گفتگو میں دہرائیں جو علم استعمال کیا جاتا ہے وہ آپ کے ذہن میں چمٹ جاتا ہے۔

دہرانے کا بہترین طریقہ

انحصار دہرانے کسی چیز کو دہرانے جانا کافی نہیں ہے، ذہن سے دہرائیں مثال کے طور پر پروفیسر ایٹنگ ہوس Ebbinghaus نے اپنے طالب علموں کو بے تنکے الفاظ یاد کرنے کو دے دیئے۔ اس نے دیکھا کہ طالب علموں نے ۳۰ مرتبہ دہرا کر ان الفاظ کو یاد کرنے میں تین دن لگ گئے یعنی طالب علموں نے ایک ہی ٹیٹیک میں ۸ مرتبہ دہرایا۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ کسی چیز کو اس وقت تک دہرائیں رہیں جب تک یہ آپ کے ذہن میں اس طرح نہ بیٹھ جائے۔ ایک ہی وقت میں یادوں کو تیز و تھیں وقت سے یاد کرنے کی نسبت دو گنا وقت اور قوت صرف کرتی ہے۔ یہ ذہن کی طاقت پر منحصر ہے اسے ہم دو طرح سے بیان کر سکتے ہیں۔

۱۔ دہرائی کے درمیان وقفوں میں ہم لاشعوری طور پر الفاظ کو منطبق کرتے ہیں مہرور رہتے ہیں جیسا کہ پروفیسر جیمز کہتا ہے۔ ہم سر دلوں میں تیز تر اور گرمیوں میں سبک بنگ کرنا سیکھتے ہیں۔ دہرائی میں وقفہ ڈالنے سے ذہن ٹھکنے سے محفوظ رہتا ہے۔ سر چھڑا کر ذہن میں تیز تر ناموں کا مترجم، اہل زبان کی طرح ۲۷ زبانیں بول سکتا ہے۔ اگر وہ کہتا ہے کہ وہ ایک وقت میں ۱۵ منٹ سے زیادہ پڑھیں گے۔

۲۔ دہرائی کی روشنی میں کوئی نام شخص تقریر کی زیادہ دیر تک تیار رہی

نہیں کر سکتا۔

ایک نہایت اہم بات کہ ہم یاد کی ہولی چیز کو کس طرح سے بھول جاتے ہیں بعض نفسیاتی تجربے سے عہد ہی ثابت ہوا ہے کہ جب ہم کسی نئی چیز کو یاد کرتے ہیں تو ہم اسے اگلے آٹھ گھنٹوں میں بھول چکے ہوتے ہیں۔ ایک حیران کن بات ہے۔ لہذا کسی تقریر کی پیش کرے یا کسی بزنس کانفرنس میں جانے کے لئے۔۔۔۔۔ تقریر کرنے سے فوراً پہلے مواد کو اکٹھا کر لیں اس پر وہ بیان دیں حقائق پر غور کریں اور اپنی یادداشت کو دوبارہ تازہ کریں۔

ابھی یادداشت کا راز

یاد کرنے سے پہلے دو اصولوں کے بعد تیسرا اصول انیسیت نہایت اہم ہے۔ دراصل یہ بذات خود یادداشت کی وضاحت کرتا ہے۔ جیمز کہتا ہے کہ۔

ہمارا ذہن چیزوں کو اکٹھا کرنے کی ایک مشین ہے۔ فرض کریں کہ میں ایک لمحے کے لئے خاموش ہوں۔ پھر آپ اپنے ذہن کو حکم دیتے ہیں۔ یاد کریں۔ وہ نہیں۔۔۔ کیا آپ کی یاد کرنے کی مشین آپ کا حکم مان لے گی۔ یقیناً نہیں۔ آپ کا ذہن پوچھے گا کہ کیا یاد کیا دہرائوں؟ اسے آپ کی رہنمائی کی ضرورت ہے۔ لیکن اگر آپ اسے کہیں کہ اپنی تاریخ پیدائش یاد کرو۔ یاد کرو کہ تم نے صبح ناشتہ کیا

کیا کھا یا تھا۔ اس کے بعد آپ کی یادداشت فوراً کام کرنا شروع کر دے گی۔ اور بہتر نتائج برآمد کرے گی۔

لفظ تاریخ پیدائش خاص نمبر مہینہ اور سال سے گہرا تعلق ہے۔ اسی طرح آج صبح کا ناشتہ یادداشت کے باقی سب خانوں کو کاٹ کر دل رونی اور انڈے وغیرہ پر محدود کر دے گا۔ ہمارے ذہن میں جو کچھ آج ہمارا اس سے واقف ہونا ضروری ہے اور جب اس سے واقفیت حاصل کرنے کی ضرورت ہوگی۔ اسی کو دوبارہ یاد کرنا سہا جاتا ہے۔ ایک تعلیم یافتہ یادداشت کا تعلق ایک منظم انیسیت کے ساتھ ہے اور اس کی خیر وعافیت کا دار و مدار دو خاص چیزوں پر ہے۔ انیسیت کا منظم اور متواتر ہونا۔۔۔۔۔

یہ یادداشت کا دار و مدار مختلف اور گونا گوں انیسیتوں کو ہر اس شخص کے ساتھ منظم کرنا ہے جسے ہم حاصل کرنا چاہتے ہیں کیا ایسا کرنا ممکن ہے؟ جو شخص اپنے تجربات پر بہت زیادہ غور کرے گا اور ہر تجربے کو احتیاط سے منتخب کرے ایک دوسرے تجربے سے جوڑے گا۔ یادداشت کا مالک ہوگا۔

ذہن کو دوسرے خیال کے ساتھ کیسے جوڑا جائے

یہ تو چاہیے مگر انہیں منطبق کیسے کیا جائے؟ ان کے معنی تلاش

کریں، ان پر غور و خوض کریں۔ مثال کے طور پر اگر آپ کی نئے خیال کے بارے میں سوال کریں اور اس کا جواب کسی دوسرے نئے خیال سے ملا کر دیں۔ یہ طریقہ آپ کے دوسرے خیالات کو منظم طریقے سے منطبق کر کے اس سے تعلق جوڑے گا۔

- (ا) ایسا کیوں ہوا؟
(ب) کیسے ہوا؟
(ج) کب ہوا؟
(د) کہاں ہوا؟
(ح) اب کس نے کیا؟

اگر آپ کو کسی اجنبی کا نام یاد کرنا پڑتا ہے اور مثال کے طور پر اگر یہ کوئی عام نام ہے تو شاید ہم اسے اسی نام کے اپنے ایک دوست سے متاثر کر کے یاد کر سکیں۔ اگر یہ نام عام نہیں ہے تو ہم اسے کسی واقعہ کے ساتھ ملا کر یاد کر سکتے ہیں مثال کے طور پر جب میں یہ باب لکھ رہا تھا تو میرا تھراپ سوسٹر (Soter) سے کرایا گیا۔ میں نے اسے بتایا کہ اس کا نام عام ناموں میں سے نہیں لہذا وہ اپنے نام کے ہجے کے بتائیں۔ وہ کہنے لگی جی ہاں! یہ نام عام نہیں ہے یہ یونانی لفظ ہے۔ اس کا مطلب خوشبو ہے پھر اس نے کہا کہ اس کا شہر اینٹیغیز شہر کے اچھے گھرانے سے آدھر آیا ہے ہم دونوں اس کی طرف سے قیام پذیر تھے میں نے لوگوں کے نام یاد کرنے میں

زیادہ وقت محسوس نہیں کی اور واقعات ہمیشہ انہیں یاد کرنے میں میری مدد کرتے ہیں۔

اجنبی کی شکل و صورت کا بغور جائزہ لیں۔ اس کے بالوں اور آنکھوں کا رنگ نوٹ کریں۔ نقوش کو غور سے دیکھیں۔ دیکھیں کہ اس نے کیا پہنا ہوا ہے۔ گفتگو کے انداز نوٹ کریں۔ اس کی شخصیت اور دیکھنے کا انداز دیکھیں اور ان سب چیزوں کا اس کے نام سے موازنہ کریں۔ اگلی مرتبہ یہ چیزیں اس کا نام یاد کرنے میں آپ کی مدد کریں گی۔

کیا آپ کے ساتھ کبھی ایسا ہوا کہ جب آپ کسی سے دوسری یا تیسری مرتبہ ملیں تو آپ کو اس کا کاروبار وغیرہ یاد رہ جائے مگر اس کا نام بھول جائیں؟ اس کی وجہ یہ ہے کہ کاروبار ذہن میں واضح آنے والی چیز ہے یہ کچھ معنی رکھتا ہے مگر نام ایک طعنوان چیت پرانے پڑنے کی مانند ہے کسی کا نام یاد رکھنے میں اپنی صلاحیت کا جائزہ لینے کے لئے اس کے کاروبار کو ذہن میں رکھ لیں۔ یہ طریقہ کار بہت اچھا ہے مثال کے طور پر ۲۰ اشخاص، سب ایک دوسرے سے اجنبی ہوں اور ایک جگہ اکٹھے ہوں۔ ان سب سے کہا گیا کہ باری باری کھڑے ہو کر اپنا نام اور کاروبار کا اعلان کریں۔ اس کے بعد دو ناموں کو اکٹھا کرنے کے لئے ایک فائدہ وضع کیا گیا۔ چند ہی منٹوں میں اس کمرے میں ہر شخص دوسرے کا نام دہرا سکتا تھا۔ کئی بار ملاقات کے دوران کسی کو ایک دوسرے کا نام یا کاروبار نہ بھولا کیونکہ وہ ایک دوسرے

jabir.abbas@yaho

کے ساتھ منسک کر دیئے گئے تھے۔

تاریخوں کو کیسے یاد رکھا جائے

”تاریخوں کو پہلے ہی سے اہم تواریخ کے ساتھ، جو آپ کو ابھی طرح یاد ہوں منسک کر کے یاد رکھا جاسکتا ہے۔ مثال کے طور پر ۱۷ جولائی ۱۷۷۶ء میں جنگ ہوئی تھی اور ان دنوں مصنف کا نمبر ۱۷۷۶ء ہی تھا۔ لہذا اس نمبر کو ہر کوئی یاد رکھ سکتا تھا۔ اس طرح ۱۷۹۲ء نمبر کو یاد رکھنا بہت آسان ہے کیونکہ اسی سال کو لمبیس نے امریکہ دریافت کیا تھا۔

آسٹریلیا، نیوزی لینڈ اور کینیڈا کے باشندوں کے لئے ۱۷۷۶ء-۱۸۶۱ء۔ ۱۸۶۵ء نمبر نہیں بھول سکتے کیونکہ یہ ان کی تاریخ کے اہم سال ہیں۔

کسی تاریخ کو بار بار دہرا کر یاد کرنا خاصا مشکل کام ہے مگر انہیں کسی نہ کسی کہانی سے منسک کر کے یاد کیا جاسکے تو آپ کو آسان لگے گا۔

تقریر کے پوائنٹس کو یاد رکھنا

کسی بات کو یاد رکھنے کے دو ہی ممکن طریقے ہیں، بیرونی تاثرات اور واقعات اور ذہن کا ان واقعات سے منطبق ہونا۔ سب سے پہلے کسی تقریر کو یاد کرنے کے لئے بیرونی تاثرات کی مدد سے پوائنٹس کو یاد رکھیں۔ مگر نوٹس کو استعمال کرنا کون پسند کرتا ہے؟ لیکن جب آپ اپنے ذہن کے اندر کسی تاثر یا واقعہ سے وابستہ کر کے کسی پوائنٹ کو ذہن میں بٹھا

میں گے تو یہ آپ کے اندر خیال کی ایک لمبی پرو دے گا۔ پہلا پوائنٹ جس سے اور دوسرا تیسرے سے خود بخود منسک ہونا چلا جائے گا۔ ایسا ممکن ہے۔ اس کے علاوہ بھی ایک طریقہ ہے۔ فرض کریں آپ کو مختلف خیالات کا اظہار کرتا ہے اور ان خیالات کا ایک دوسرے سے کوئی تعلق نہیں ہے لہذا انہیں یاد رکھنا خاصا مشکل کام ہے۔ مثال کے طور پر کاکے، سگڑ، بھونڈ، گھڑ، گدھ، آئیں ہم مختلف اور بے تعلق سے الفاظ کے ساتھ ان چیزوں کو آپس میں جوڑ دیں یعنی کاکے نے سگڑ پیا اور بھونڈ کو باندھ دیا اور گھڑ کو گدھ نے جلا کر خاک کر دیا۔

کیا آپ ان سوالوں کا جواب دیتے ہو گے ان حملوں کی مدد حاصل کریں گے؟ اس طرح دیکھیں کہ آپ کی تقریر کا تیسرا پوائنٹ کیا ہے۔ اسی طرح باقیوں کا۔ دوسرا اور پہلا پوائنٹ دیکھیں کیا یہ طریقہ آپ کو کام دے جائے گا؟ یہ آپ کی یادداشت کو بڑھانے میں مددگار ثابت ہوگا۔ مختلف خیالات کو یکجا کرنے کے لئے جملے جتنے ممکنہ چیز ہوں گے اتنا ہی تیس ذہن میں بٹھانا زیادہ آسان ہو جائے گا۔

مکمل مایوسی کی صورت میں کیا کیا جائے؟

فرض کریں مکمل تیاری کے باوجود ایک مختصر تقریر کے دوران میں اگر سب کچھ بھول جاتا ہے۔۔۔۔۔ آگے نہیں چل سکتا۔۔۔۔۔ اور خوف زدہ ہو جاتا ہے۔۔۔۔۔ ماری خوشی بدحواسی اور شکست میں بدل جاتی ہے۔ وہ سوچتا ہے کہ شاید

پوائنٹ پر بول سکے گا۔ مگر دوسرا بندہ سینکڑوں کی سامعین کے سامنے مکمل خاموشی کسی خوف سے کم نہیں ہوگی۔ ایسی صورت میں کیا کرنا چاہیے ایک مرتبہ ایک بہت اچھا مقررہ تقریر کے دوران کچھ بھول گیا تو اس وقت سامعین سے پوچھنے لگا کہ کیا اس کی آواز ان تک پہنچ رہی ہے اور کیا آخر تک سب لوگ اچھی طرح سے سن سکتے ہیں۔ وہ جانتا تھا کہ اس کی آواز سب تک جا رہی تھی۔ وہ صرف وقت لے رہا تھا اور اس وقتی رکاوٹ میں پوائنٹ اس کے ذہن میں آگیا اور وہ آگے چلنے لگا۔

اگر آپ کا ذہن ماؤف ہو جائے۔ آگے چل نہ سکے تو مکمل طور پر خاموشی کھڑے رہنے سے بہتر ہے کچھ بولیں۔۔۔۔۔ مگر ذرا دقت ہے ہی ہے۔ زیادہ بہتر ہے کہ تقریر کے آخری حصے بول کر ان کا تعلق ابتداء سے جوڑیں اور تقریر کو اچھے طریقے سے ختم کر دیں۔ اس سے تقریر میں ایک تسلسل قائم ہو جائے گا جسے ذہن کو پسند ہے مقررہ نرس کی ترقی کے بارے میں کوئی بات کر رہا ہے مگر کچھ دیر کے بعد وہ اس مضمون کے ساتھ نباہ نہیں کرتا کیونکہ وہ اس میں ذاتی طور پر کوئی دلچسپی نہیں لیتا اس کے ذہن میں کوئی تصور نہیں آتا کہ وہ کیا کہنے والا ہے۔ اور اس کو ختم کس طرح سے کرے گا اس وقت مجھے تصور کے بارے میں کچھ کہنے دیں۔

تصور۔۔۔۔۔ اس وقت تصور ہی کی ضرورت ہوتی ہے جس ذہن میں کوئی تصور نہیں سولون کہتا ہے کہ وہاں لوگ ٹوٹ پھوٹ جاتے ہیں۔

مقررہ کاروبار کے میدان میں ہر سال اچھا خاصا نقصان اٹھاتے ہیں۔ یہ ایک بہت بڑا سانحہ ہے جب مقرر ایسے الفاظ ادا کر رہا ہوتا ہے تو ایک وقت میں تیار شدہ تقریر کے اگلے پوائنٹ کے بارے میں سوچ رہا ہوتا ہے مگر تقریر کا تسلسل تصور اور سوچ کے اس طریقہ پر چلتا رہے تو مقرر ایک دائرے میں گم رہے۔

ذہنی طور پر تقریر کو بولنے کے دوران شکستہ اور بالواس ذہن کو سہارا دینے کے لئے یہ تصور فسط اید کا کام دیتا ہے اور ایک مردہ تقریر میں جان ڈالنے کا سبب بنتا ہے۔

مقرر کی چیزوں میں یادداشت نہیں بڑھا سکتے

میں نے اس باب میں یہ بتانے کی کوشش کی ہے کہ کسی تقریر کو موثر اور صحیح طور پر بیان کرنے کے طریقہ کار کیا ہیں مگر یہ غیر جبریں کہتا ہے کہ تسلسل کو برقرار رکھنے کے لئے سوچ اتنی ضروری ہے کہ اس کے بغیر عمومی یا ابتدائی یادداشت کو بہتر نہیں بنایا جاسکتا، ہماری یادداشت خاص منسلک چیزوں کے لئے ہی بہتر ہو سکتی ہے۔

مثال کے طور پر اگر ہم ادب سے دلچسپی رکھتے ہیں تو ہمیں اعلیٰ پائے کے یوں یا شاعروں کے حوالے یاد کرنے میں دلچسپی محسوس ہوگی اس لئے جلدی یا دہی ہو جائیں گے مگر نرس کے میدان میں ایسا نہیں کر پائیں گے۔ نرس کے معاملہ میں ہمیں ہی اپنے تصور اور یادداشت میں بڑھا سکتے ہیں۔

اگر ہم اس باب میں دیے گئے اصولوں کو اپنائیں تو ہماری یادداشت بہتر ہو سکتی ہے مگر ایسا نہ کرنے کی صورت میں ہم یادداشت کو بہتر بنانے کا کامیاب نہیں ہو سکتے۔ ہمارا دہن چیزوں کو اکٹھا کرنے کی ایک مشین ہے۔

خلاصہ

۱۔ ماہر نفسیات پروفیسر کال سی سنور کا کہنا ہے کہ لوگوں کی ایک تہائی تعداد یادداشت کی قدرتی صلاحیت کو استعمال نہیں کرتی لوگ یادداشت کے قدرتی قوانین کو توڑ کر اپنی صلاحیت کا نوے فیصد حصہ ضائع کر دیتے ہیں۔

۲۔ یادداشت کے تین قدرتی اصول ہیں: تکرار، آہستہ۔

۳۔ جس چیز کو آپ یاد رکھنا چاہتے ہیں اس کا تصور واضح طور پر ذہن میں ایسا کرنا ضروری ہے۔

۴۔ ایک سوئی..... روشنی کی یادداشت کا بھی ایک راز تھا۔

(ب) نہایت قریب سے دیکھنا..... اپنے اندر بالکل واضح تصویر بنانا۔

۵۔ جتنا زیادہ ہو سکے، اپنے حواس کو استعمال کر کے کسی چیز کا واضح تصور بنانا۔

اپنے اندر پیدا کریں لیکن جو کچھ یاد کرنا چاہتا، اسے زور زور سے اس طرح دہ قوت نظر کے ساتھ ساتھ قوت سماعت کو بھی بروئے کار لائیں۔

(د) جس چیز کو یاد رکھنا ہو اسے اپنی نظروں سے دیکھیں کیونکہ آنکھوں سے دیکھی چیز ذہن سے چھٹ جاتی ہے۔ آنکھوں سے دیکھ کر دماغ میں محفوظ ہوئی چیز ذہن سے چھٹ جاتی ہے۔

چیز کا نوں سے سن کر یاد رکھنے سے ۵ گنا زیادہ کام دیتی ہے۔ مارک ٹوین جب تقریر میں نوٹس استعمال کرتا تو اس کا خاکہ ذہن میں نہ رکھ پاتا۔ مگر جب وہ نوٹس کو ذرا چھیک کر مختلف پوائنٹس کی تصاویر ذہن میں بٹھالیتا تو یہ دوسرا ختم ہو جاتا۔

۳۔ یاد رکھنے کا دوسرا طریقہ تکرار ہے۔ قرآن پاک کو حفظ کرنے کے لئے ہزاروں طالب علموں نے اسے بار بار پڑھایا۔ انہوں نے دہرائی کی قوت سے اس عظیم و مقدس کتاب کو زبانی یاد کر لیا۔ اگر ہم کسی چیز کو بار بار دہرائیں تو یہ بخوبی زبانی یاد ہو سکتی ہے۔ مگر دہرائی کے دوران یہ باتیں ذہن نشین کر لیں۔

کسی چیز کو دماغ میں بٹھانے کے لیے اسے بار بار دہراتے چلے جائیں۔ اسے صرف ایک بار دہرتے پڑھ کر رکھ دیں۔ اس کے بعد ایک مرتبہ پھر ساری کو دیکھیں۔ ساتھ ساتھ درمیان میں دہراتے جائیں۔ اس طرح آپ کو کسی چیز کو یاد کرنے میں اوجھل وقت لگے گا۔

۴۔ کسی چیز کو یاد کرنے کے بعد ہم اسے بھول جاتے ہیں لہذا تقریر سے کچھ منٹ پہلے اسے دوبارہ اچھی طرح دیکھ لینا چاہیے۔

یادداشت کا تیسرا اصول آہستہ ہے۔ کوئی چیز صرف اسی صورت میں یاد ہو سکتی ہے جب ہم کسی جاننے والی چیز سے منسوب کریں۔ پروفیسر جینر نے کہا ہے کہ ذہن میں کچھ بھی آئے۔ اس کے بارے میں آگاہی ہو یا نہ ہو۔

۵۔ وجہ آگاہی ہو جائے تو یہ پہلے سے ذہن میں رہنے والی کسی چیز سے منسوب ہو جاتی ہے۔

۶۔ تکرار دہرائی سے سچیں۔ اس کے بارے میں دل سے سوالات

jabir.abbas@yahoo.com

پنجواں باب

کامیاب تقریر کے بنیادی اصول

یہ سطر ۵ جنوری کو لکھی جا رہی ہیں یہ سرارنیش ٹیکلیٹن Sir Ernest Shackleton کی بری منانے کا دن ہے ٹیکلیٹن کے مطابق گن اور جتو ایک ایسی قوت ہے جو انسان کو قطب جنوبی تک پہنچا سکتی ہے یا ایک پیکنگ کے لئے خود اعتمادی پیدا کرتی ہے مگر یہ قوت نہیں ہے جس کے تحت لوگ پیکنگ کا مطالعہ کرتے ہیں کئی سال پہلے جب میں پہلی مرتبہ تعلیمی کام سے منسک ہوا تو یہ جان کر حیران ہوا کہ طالب علموں کی بہت بڑی تعداد ہر قسم کے نامتو سکولوں میں ملتی تھی اور اپنا مقصد پورا کئے بغیر راہ میں ہی تھک جاتی تھی طالب علموں کی حالت ہمدردی کے قابل ہے۔ یہ انسان فطرت کی ایک غمناک کمیٹری ہے اس کتاب کا تقریباً درمیانی حصہ آنے والا ہے اور میں اپنے تجربے کی بنیاد پر اس کی چھ حضرات اسے پڑھ رہے ہیں وہ دل ہار بیٹھے ہیں کیونکہ وہ ابھی تک اس شخصیت اپنے اندر سے دور کر کے خود اعتمادی نہیں حاصل کر سکے۔ ان کے لئے کوئی بات ہے جو صبر نہیں کرتے۔ زخم تو آہستہ آہستہ مندمل ہوتے

ایسا کیوں ہے؟ کیسے ہے؟ ایسا کب ہوا؟ یہ کہاں ہے؟ ایسا کس نے کہا؟ کسی اجنبی کا نام یاد رکھنے کے لئے اس کے بارے میں سوال کریں۔ اس کے بچے کیا ہیں وغیرہ وغیرہ۔ اس کی نظر کو غور سے دیکھیں اس کے نام کو اس کے چہرے کے ساتھ منسک کرنے کی کوشش کریں اس کا کاروبار پوچھیں اور کوئی بے کسی بات یاد کریں جو اس کے نام کو اس کے کام سے منسک کر دے۔

۸۔ تاریخوں کو یاد رکھنے کے لئے انہیں اہم تواریخ سے ملائیں۔ مثال کے طور پر ٹیکلیٹن کی تین سو سالہ بری سول واپس کے دوران نمائی گئی۔ اپنے خطاب کے پوائنٹ یاد رکھنے کے لئے انہیں ایسے منطقی طریقے سے ذہن میں رکھیں کہ ایک پوائنٹ خود بخود دوسرے سے جاملے۔ پوائنٹس میں سے آپ اپنی طرف سے بے تکلفاظ جوڑتے جائیں۔ مثال کے طور پر..... بگاڑنے کے سگار چاہنوں کو یاد دہلایا اور مذہب کے ساتھ گھر جل کر ڈھیر ہو گیا۔

۱۰۔ فرض کریں، پوری تیاری کے باوجود اگر ہم تقریر بھول جاتے ہیں تو ہم مکمل خاموشی اور خوف سے بچنے کے لئے تقریر کے آخری الفاظ کو سننے والے کے الفاظ سے ملا کر ایک خاص جہارت سے اسے انجام تک بغیر غافیت پہنچا سکتے ہیں البتہ آپ اسی وقت تک جاری رکھ سکتے ہیں جب تک پوائنٹ آپ کے ذہن میں نہ آجائے۔

jabir.abbas@yahoo.com

استقلال کی ضرورت

جب ہم کوئی نئی چیز سیکھنا شروع کرتے ہیں، جیسے فرینچ گوشت یا بیکل سیکنگ، تو ہم اس میں آہستہ آہستہ کچھ آگے نہیں بڑھتے بلکہ ایک دم سے ٹو جاتے ہیں جب ہم کسی وقت ان کاموں کا عمل روک دیں تو جو کچھ پہلے سیکھ چکے ہوتے ہمارے ذہن سے صاف ہو جاتا ہے جو وہ وقت منزل کے یہ اوقات تھما مہر نفسیات کی نظر میں تعلیم کے موڑ پر بلند ہوا سطح کہلاتے ہیں۔ بیکل سیکنگ کے طالب علم بھی بعض اوقات ہفتوں انہی سطحوں پر رک جاتے ہیں جتنا ہوتے انہیں محنت کرنی چاہیے اور رکاوٹ نہیں پیدا کرنی چاہیے مگر وجہ اسے مایوس ہو کر اسے چھوڑ دیتے ہیں جو لوگ مستقل مزاجی سے کام کرتے ہیں انہیں پتہ بھی نہیں چلتا کہ وہ کیوں کب اور کیسے اتنی جلد عظیم ترقی پا رہے ہیں وہ ہوا سطح سے ہوائی جہاز کی طرح بلند پرواز کر جاتے ہیں۔ وہ کسی چیز کا سہارا لیتے ہیں اور آخر کار اپنی تقریر میں قوت و زور پائی اور خود اعتمادی پیدا کرتے سامعین کے سامنے ابتداء کے چند لمحات میں ایک مقرر شروع ہو کر تقریر کرتے ہوئے خوف، ادھچکا، اعصابی، بے قراری محسوس کرتا ہے۔

آپ اس پر مستقل مزاجی سے جے رہیں تو یقیناً ان سب چیزوں پر قابو پائیں گے صرف ابتدائی خوف باقی رہ جاتا ہے اس کی کوئی بات نہیں چند فیروزوں کے آپ اپنے آپ پر قابو پالیں گے اور اب آپ بڑی خود اعتمادی اور استقلال

بول رہے ہوں گے۔

اس پر ثبات قدم رہنا

ایک مرتبہ لا کے ایک نوجوان طالب علم نے لیکن کو لکھا کہ وہ اس کو کوئی نصیحت کرے اور لیکن نے جواب دیا

”اگر تم نے اپنے آپ کو وکیل بنانے کا مصمم ارادہ کر لیا ہے تو ابھی سے زیادہ چیز حاصل کر چکے ہو“

ہمیشہ ذہن میں رکھیں کہ آپ کے اندر کامیابی کا ارادہ ہو یا کسی بھی چیز سے زیادہ ضروری ہے

لیکن جانتا تھا۔ اس نے اپنی ساری زندگی میں ایک سال سے زیادہ عرصہ میں نہیں گزارا تھا اور کتابیں؟ لیکن نے ایک مرتبہ کہا کہ اسے ہر کتاب سے اپنے گھر سے ۱۵ میل دور بیدل جانا پڑتا تھا۔ اس کے گھر میں عام طور پر رات لکڑی کی آگ جلا کر تھی بعض اوقات وہ اسی آگ کی روشنی میں لکھتا تھا جب صبح ہوتی تو پتوں کے بستر پر لیٹ جاتا۔ اپنی آنکھیں بند کر کے سو جاتا۔

لیکن گھر سے آنے جانے کا ۲۰ سے ۳۰ میل سفر کرتا اس نے اپنی تقریروں کی ہر جگہ پریکٹس کی رکھیتوں میں، لوگوں کے ہجوم میں۔۔۔ وہ نیو سالم اور سپرنگ فیلڈ کی ادبی شہرت میں شرکت کرتا اور اس دن کے بارے میں بولنے کی پریکٹس کرتا

اس کی کسری اسے ہمیشہ پریشان کرتا خواہ تین کی موجودگی میں وہ ہمیشہ شرملا

اور کم گو ہوتا۔ جب اسے میری ٹوڈ Mary Todd سے ملتا تھا وہ اس کے سامنے شرم سے سمٹتا ہوا اور خاموش بیٹھا رہتا تھا۔ تنہا جس نے پریکٹس اور گھر پر مطالعے سے اپنے آپ کو ایسا تیار کیا کہ وہ گیلیٹس برگ میں پہلا شخص تھا جس نے دوسری انقلابی دنیا کی تاریخ میں تھک چکا دیا۔

تھیوڈور روسویلٹ کتاب ہے کہ صدر کے آفس میں اس کی ایک لاجواب تصویر آویزاں تھی اور جب مجھے کوئی مشکل پیش آتی تو میں اس تصویر کی طرف دیکھتا، اسے اپنی جگہ تصور کرنا سوجنا کہ ایسے حالات میں وہ کیا کرتا۔ آپ کو یہ بات بہت عجیب لگتی ہے۔ مگر بلا تکلف مجھے ایسے لگتا ہے کہ میری ساری مشقیں آسان حل مل گیا ہے۔

کیوں نہ روسویلٹ کا طریقہ اپنایا جائے۔ اگر آپ سمجھتے ہیں اچھے مقررین سب کے اور اس معاملے میں مایوس ہو جاتے ہیں۔ لیکن ان کی تصویر دیکھ کر اپنے آپ سے پوچھیں کہ وہ ایسے حالات کیا کرتا۔

ریوارڈ کا یقین

اگر آپ ایک ہفتہ روزانہ نائنٹی کی مینر پر اس کتاب کو پڑھیں گے تاکہ آپ مشہور ہارورڈ ماہر نفسیات پروفیسر ولیم جیمز

تو میں کتنا خوش نصیب ہوں۔۔۔۔۔ تو میں کتنا خوش نصیب ہوں۔۔۔۔۔ کوئی صاحبی ہو اس کے بارے میں بے فراری کوئی اچھی چیز نہیں ہے۔ جسے وہ کرنا چاہتا ہے تو اس کا نتیجہ اسی پر چھوڑ دیں۔ وہ پورے دن کے ساتھ ہر صبح اپنے آپ کو اس نسل کا ایک اہم فرد سمجھ لیتا ہے۔ اگر آپ تقریر کرنے کے لیے خوش اور عقلمندانہ پریکٹس سے کام لیں۔

مگر آپ صبح اپنے آپ کو اپنے شریاعلانے کا اچھا مقرر تصور کرتے ہیں۔

حق کی کامیابی کا انحصار دو چیزوں پر ہے۔ خاندانی صلاحیت کی خواہش کی گہرائی اور قوت۔ پروفیسر جیمز کہتا ہے کہ کسی بھی شخص کو آپ کے جذبات آپ کو بچا لیں گے اگر آپ نتیجے کے بارے میں غلط فہمی رکھتے ہیں تو امیر بن جائیں گے۔ اگر آپ امیر بننے کی خواہش رکھتے ہیں تو امیر بن جائیں گے۔ اگر آپ عالم فاضل بننے کی خواہش رکھتے ہیں تو عالم فاضل بن جائیں گے۔ اگر آپ نیک بننا چاہتے ہیں تو آپ نیک بن جائیں۔ شرط یہ ہے کہ آپ انہیں یقین کے ساتھ دہرائیں۔

اور تمہارے دل سے چاہیں اور بیک وقت دوسری بہت سی سرگرمیوں کو ساتھ لیں۔

تو وقت نہیں اور نہ ہی ان کی ندرت سے خواہش کریں۔ اگر آپ ایک سیکرٹری بننا چاہتے ہیں تو آپ با اعتماد پبلک سیکرٹری بنیں گے۔ مگر آپ کی خواہش یقینی اور مضبوط ہونی چاہیے۔

<http://fb.com/ranajabirabbas>

وہ ان سٹوں پر ہی ہمت مار دیتے ہیں اور ساری کوششوں کو روک دیتے ہیں۔ یہ بہت افسوس کا مقام ہے اگر وہ عمل کو جاری رکھتے تو وہ محسوس کرتے جیسے انہیں اس اونچی ہموار سطح سے ہوائی جہاز کی طرح اٹھایا گیا ہے۔ اس طرح وہ لاجواب کامیابی لوگ ہوتے۔

۲۔ آپ اس وقت تک تقریر کرتے کے قابل نہیں ہو سکتے۔ تک اسے شروع کرنے سے پہلے آپ کے اندر بے قرارگی نہ ہو۔

ابتدائی خوف کے سوا ہر چیز کا قلع قح کر دیں گے مگر جب خوف بولنے کے بعد جلدی بہت جلد ہی دور ہو جائے گا۔

۳۔ پروفیسر جینر کہتے ہیں کہ اگر آدمی ایک کام کے ساتھ کیسوٹی سے رہے تو یقین سے کہا جاسکتا ہے کہ ایک نہ ایک صبح وہ اس دور کے اہم انسان کی حیثیت سے بیدار ہوگا۔ بے شک کسی بھی سلسلے میں محنت لگانی ہو یہ نقیب قی سچائی سے جو سیکھتے پر بھی صادر آتی ہے اس بات پر کوئی اعتراض نہیں کر سکتا جو لوگ اس میں کامیابی حاصل کرتے ہیں۔ عام طور پر یہ غیر معمولی صلاحیت نہیں ہوتی بلکہ ان میں استقلال اور ہمت ہوتا ہے جسے وہ جاری رکھتے ہیں اور وہ منزل پر پہنچتے ہیں۔

۴۔ پبلک سیکینگ کے کام کے سلسلے میں کامیابی کا تہہ

کریں۔ اس کے بعد ان ضروری باتوں پر عمل کریں جو کامیابی کی طرف لے جاتی ہے۔

۱۔ آپ جو صلہ ہار جائیں تو روسویڈ کا طریقہ اختیار کریں لیکن کسی تقریر کے لیے اپنے آپ سے سوال کریں کہ اگر وہ آپ کی جگہ ہوتا تو ان حالات میں کیا کرتا۔

۲۔ جس نیوی کے پادری نے پہلی جنگ عظیم کے دوران کہا کہ کامیابی کے پانچ ضروری تقاضے ہیں۔ دیسیں وہ کون سے ہیں۔

————— ❦ —————

jabir.abbas@yahoo.com

چھاباب

اچھی ادائیگی کا راز

ان دونوں کو ایک ہی تجربے سے دوچار ہونا پڑا وہ دونوں ساتھ ساتھ
ٹھٹھے تھے بالکل اسی طرح جیسے انہوں نے ایک ساتھ سفر کیا تھا۔ انہوں
نے حرف بہ حرف ایک ہی تقریر کی۔ مگر اس کے باوجود دونوں کی تقریروں
میں نمایاں فرق تھا۔

حفاظت کے چیمے ایک اہم بات مخفی ہے جو ایک افسانہ کے انداز
کتاب میں باقی جاتی ہے۔ ایک مرتبہ میں بیک کنسٹ کے سلسلے میں ایک
کے قریب بیٹھا تھا۔ وہ کچھ بڑھ رہی تھی۔ وہ بوجھ پر مبنی، اس پر مبنی
کرتا جاتا۔ وہ حیران تھی۔ وہ انہیں سمجھ سکتی تھی۔ اس کی انگلیاں نوٹس
تھی۔ اسی طرح چھو رہی تھیں جیسے ایک ٹنگ کے دوران اس کی اپنی انگلیاں
تھیں۔ اگرچہ لڑکی کا انداز عام تھا۔ لیکن اس میں ایک خاص خوبصورتی
تھی جس نے سامعین کو ہلا کر رکھ دیا۔ وہ محض نوٹس ہی نہیں
تھا بلکہ سچ کرنے میں ایک خاص انداز، احساس، فن اور خوبصورت
تھی۔ درمیان نمایاں فرق ظاہر کرتی ہے۔

اچھی ادائیگی بھی بالکل اسی طرح ہے۔ ہر چیز کی ادائیگی کا ایک پسندیدہ
تھا۔ مختصر مگر گہرا اثر رکھتا ہے۔ میں نے اکثر کالجوں میں دیکھا ہے۔
تھی۔ یہی تقریر ہمیشہ انعام نہیں جیتی۔ اس کا دار و مدار بولنے
کا انداز اس قدر مؤثر ہو کہ الفاظ خود بخود سب سے

کتاب ہے کہ تقریر میں تین چیزوں کا ہونا ضروری ہے۔

پہلی جنگ عظیم کے کچھ ہی عرصہ بعد لندن میں میری ملاقات دو بھائیوں
سے ہوئی۔ سر رڈز اور سر کیتھ سمتھ۔ انہوں نے لندن سے آسٹریلیا جانے کے
لئے پہلی ہوائی فلائٹ بنائی اور آسٹریلیا کی حکومت نے انہیں۔
ڈاکٹر بطور انعام دیئے وہ ساری برطانوی سلطنت میں مشہور ہو گئے
بادشاہ نے انہیں Kingt. بہیرو کا خطاب دیا۔
قدردانی مناظر کے ایک مشہور فوٹو گرافر کیپٹن ہرلے نے ان کے
سفر کیا اور روشن پیکچرز لیں۔

میں نے ان کے سفر کے بارے میں پہلچ تیار کرنے میں ان کی
انہوں نے گفٹا چار پہلچے روزانہ دو مرتبہ صبح و شام وقت لگا

jabir.abbas@yahoo.com

نسل کے لئے قابل قبول نہیں ہے۔
نئے دور کے سامعین خواہ وہ پندرہ افراد پر مشتمل ایک بڑی
کانفرنس ہو یا تین مہمانوں کے بیچے ہزاروں لوگ ہوں بولنے والے
سے توقع کی جاتی ہے کہ وہ بلا واسطہ طور پر بات کرے اور ایسا
محسوس کرے کہ جیسے وہ ہزار میں سے کسی ایک کے ساتھ گفتگو
کر رہا ہے۔

اسی طریقے سے لیکن اسی قوت سے نہیں۔ اگر وہ کوشش کرے
ہے تو اس کی آواز بالکل سنی جائے گی۔ اپنے آپ کو خیر نام
کرنے کے لئے اسے ایک کی بجائے چالیس افراد سے گفتگو کرنے
میں کئی گنا زیادہ قوت لگے گی بالکل اس طرح جیسے بلڈنگ
سب سے اوپر کھڑا ہوا بت زمین سے دیکھنے والے کے لئے
سائبر کا جو کہ وہ اسے اصلی سمجھنے لگے۔

میں نے ابھی ایک ناول نگار کی تقریر کا ذکر کیا ہے۔ اسی جگہ پر
کے بعد مجھے سر اولیور لاج (Oliver Lodge) کو سننے کا موقع ملا
اس کا عنوان تھا۔ ایٹم اور دنیا اس نے اس پر اچھا خاصہ مضمون
اور گفتگو کر رکھی تھی۔ یہ اس کی زندگی، دل اور دماغ کا ایک

حصہ تھا۔ وہ اس پر بہت کچھ کہنا چاہتا تھا۔ وہ بھول گیا کہ
کانفرنس کیا کہ وہ کچھ بھول گیا۔ وہ تقریر کو گفتگو بنانے کی کوشش
تھا۔ اسے سامعین کو ایٹم کے بارے میں بنانے سے غرض تھی۔

میں پر کوشش کر رہا تھا کہ لوگ بھی وہی دیکھیں جو اس نے دیکھا تھا۔
اور وہ محسوس کریں جو وہ محسوس کرتا تھا۔

اس کے نتائج کیا برآمد ہوئے اس کی تقریر بے مثال تھی اس میں
شش اور قوت دونوں چیزیں تھیں۔ اس نے لوگوں کے دلوں میں
تجربہ گرا اثر چھوڑا وہ غیر معمولی صلاحیت کا مقرر تھا اور مجھے یقین ہے
کہ خود اپنے بارے میں ایسا نہیں سوچتا تھا۔ جن چند لوگوں نے
اس کی تقریر سنی، اسے پبلک سپیکر سمجھتے ہوں گے۔

جن حضرات نے یہ کتاب پڑھی ہو۔ اگر وہ تقریر کریں تو لوگ
انہیں ٹرینڈ مقرر سمجھیں گے اس میں مصنف کو آپ کوئی
تجربہ نہیں۔ وہ خواہش کرے گا کہ آپ جو کچھ بولیں اس میں
تجربہ نہ ہو۔ ایک اچھی کھڑکی اپنی طرف توجہ مبذول نہیں
دے سکتے ہیں صرف روشنی پھیلاتی ہے۔ ایک اچھا مقرر بھی
اس کے انداز میں ایسا قدرتی پن ہوتا ہے کہ سامعین
اس کے طریقہ کوٹ کرنے کی بجائے اسے سننے کی طرف متوجہ

تقریر کی نصیحت

تقریر کرتے تھے کہ تمام فورڈز بالکل ایک سے ہوتے ہیں۔
ایک سے نہیں ہو سکتے۔ ہر زندگی ایک نئی چیز ہے کسی

چیز جیسی پہلے بھی کوئی چیز نہیں تھی اور نہ ہی آئندہ ہوگی۔ ایک کا اپنے بارے میں بھی یہی خیال ہونا چاہیے۔ اس کے اندر انفرادیت کی چمک ہے جو اسے دوسروں سے جدا کرتی ہے۔ یہ چمک کبھی ضائع نہیں ہونا چاہیے۔ یہی تو آپ کی انفرادیت کا نشان ہے۔

پبلک پبلیک میں دوہری بچائی ہے۔ دنیا میں آپ جب تک نہیں ہے۔ کروڑوں لوگوں کی دو آنکھیں، ایک ناک اور ایک منہ ہے۔ لیکن کسی کی آپ سے مشابہت نہیں ہوتی اور یہی آپ کی پہچان ہے۔ جب لوگ آپ کی تقریر میں قدرتی بن دیکھیں گے تو ان سے کچھ آپ کی طرح لوہیں گے۔ دوسرے لفظوں میں آپ میں انفرادیت ہے۔ ایک تقریر کی حیثیت سے آپ نہایت قیمتی چیز کے مالک ہیں۔

سے چپے رہیں۔ اسی کو چاہیں۔ اسے ترقی دیں۔ یہ ایک چمک ہے۔ کی تقریر میں خلوص اور طاقت پیدا کرے گی۔

سر اور لوج کی سوچ دوسرے لوگوں سے مختلف تھی کیونکہ مختلف تھا۔ اس کی تقریر کا انداز لازمی طور پر اس کی انفرادیت کا حصہ تھا، بالکل اس کی وارسی اور گنتی سر کی مانند۔ اگر اس نے کوئی نقل کرنے کی کوشش کی ہوتی تو وہ ناکام ہو جاتا۔

امریکہ کے مشہور ترین مباحثے ۱۹۵۸ء میں ایلیٹینر nois قصبوں میں سیٹیٹر یٹیفن اے۔ وگلز اور لنکن کے درمیان منعقد ہوئے لیکن لمبا اور عجیب سا تھا۔ وگلز چھوٹا اور پُر وقار تھا یہ دوسرا

مختلفیت میں ایک دوسرے سے بالکل مختلف ہیں۔ وگلز دنیا کا ایک تہذیب یافتہ شخص تھا وہ نہایت سنجیدہ رہتا تھا۔ ایک بہت بڑا قصہ گو تھا۔ وگلز بہت کم ہنستا۔ لیکن تناسیب کے مسئلہ دلائل دے کر بات کرتا۔ وگلز مخروراور عقیدہ تھا۔ لیکن رحم دل نہ تھا۔ وگلز جلد ہی کسی فیصلے پر اتر آتا، لیکن کا ذہن بہت مست تھا۔ وگلز طوفان کی تیزی سے بات کرتا۔ لیکن خاموشی بہت جتنا تھا۔

یہ دونوں اشخاص، اگرچہ ایک دوسرے سے مختلف تھے۔ مگر اچھے تقریر کرنے والے تھے۔ ان میں جرات اور بہتر شعور تھا۔ اگر ان میں سے کوئی ایک دوسرے کی کوشش کرتا تو بڑی طرح ناکام ہوتا۔ مگر ان دونوں میں سے ایک نے اپنی مخصوص صلاحیتوں کو بروئے کار لاتے ہوئے اپنے شعور اور طاقت کو نبھالیا۔ آپ بھی اپنی ہی صلاحیتوں کو استعمال میں

آنا کی گایہ ایک آسان راستہ ہے۔ اسے اپنا نا بھی آسان ہے۔ مارشل سے جنگ کے آرٹ کے بارے میں بتایا۔

اپنے خیال میں سادہ ہے مگر یہ قسمتی سے علی طور پر بہت پیچیدہ ہے۔ سامعین کے سامعین بے بچائی سے بولنے کے لئے پریکٹس کی ضرورت ہے۔ اس بات کو جانتے ہیں۔ جب آپ ہم سال کی عمر کا بچہ یا بچی ہوتے ہیں تو آپ کی اپنی جگہ پر چڑھ کر بھٹ بھٹ کے سامعین سے اپنے

قدرتی طور پر مخاطب ہوتے ہوئے۔ مگر جب آپ ۲۴ یا ۲۵ سال کے جاتے ہیں تو سٹیج پر چڑھ کر سامعین سے خطاب کرتے ہوئے کیا ہوگا؟ کیا محسوس کریں گے؟ کیا آپ لا شعوری طور پر ہم سال کے قدرتی بن سے کر سکیں گے؟

لوگوں کو ٹریننگ دینے میں سب سے اہم مشق تقریر کی ادائیگی ہے۔ کراچی اور اصفیٰ خصوصیات۔ اسے ان سے آزاد کرانا ہے۔ قدرتی بن سے تقریر کروانا ہے۔

ہیں نے سینکڑوں مرتبہ قدرتی کو ان کی تقریر کے دوران لوگوں کو کہہ انسانی مخلوق کی طرح بات کریں۔ میں سینکڑوں مرتبہ لوگوں کی تقریر کی ترغیب دیتے ہوئے تھکا ہارا گھر واپس لوٹا ہوں یقین کریں یہ اتنا آسان کام نہیں جتنا نظر آتا ہے۔

تقریر میں جاہلیت اور قدرتی بن پیدا کرنے کا صرف ایک ہے۔ پریکٹس۔ جب آپ پریکٹس کرتے ہوئے کہیں کی محسوس کرنا ذرا رک جائیں اور اپنے آپ سے ذہنی طور پر کہیں..... میں..... غلط ہوں..... آگے بڑھو..... ہوش کرو.....

میں بات کرو۔ پھر سامعین میں سے کسی ایک کا انتخاب کریں۔ سے کوئی مبدعہ سادہ آدمی جو دیکھنے میں اچھا لگے۔ ماہر اور کمری۔ بھول جائیں کہ آپ کے ارد گرد کوئی اور بھی موجود ہے۔ سے گفتگو کریں۔ تصور کریں کہ وہ آپ سے سوال کر رہا ہے۔

اس کا جواب دے رہے ہیں۔ اگر وہ کھڑا ہو کر آپ سے کوئی سوال کرے اور آپ اسے جواب دیتے تو یہ انداز آپ کی تقریر کو فوری طور پر زیادہ قدرتی اور زیادہ مؤثر بنا دیا۔

آپ بیچ بیچ بھی کہیں جا کر سوالوں کے جواب دے سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر آپ کہہ سکتے ہیں اور آپ پوچھتے ہیں کہ اس بات کا میرے پاس کیا ثبوت ہے؟ میرے پاس محسوس ثبوت ہے اور وہ ہے..... پھر ان تصوراتی سوالات کا جواب دے اس قسم کی باتیں آپ کی تقریر میں قدرتی بن پیدا کر دیں گی۔ یہ ادائیگی کی بندش کو

خصوصی، جوش اور بہت زیادہ سنجیدگی بھی آپ کی مدد کرے گی۔ کوئی شخص اپنے محسوسات کے زیر اثر ہوتا ہے تو اس کا اسی اثر ہر آجائے۔ بندش ٹوٹ جاتی ہیں۔ اس کے جذبات کی تپش بڑھ جاتی ہے۔ وہ طبعی طور پر بولتا ہے۔ فطری طور پر اداکاری کرتا ہے۔ اس میں قدرتی بن آجاتا ہے۔

اگرچہ ادائیگی کے مسئلے کو ان صفحات میں بار بار دہرایا گیا ہے اور اسے زور دیا گیا ہے۔ آخر میں میں کہوں گا کہ اپنی گفتگو کے ساتھ اپنے

میں براؤن نے ہیل ڈیوینیٹی سکول کے لیچرر میں کہا تھا میں نے دوست کی (سرورس) کے بارے میں جو اس نے لندن کے شہر

jabir.abbas@yahoo.com

میں کی بات کو کبھی نہیں بھولوں گا یہ دوست جارج میکڈونل تھا۔ اس نے اپنی ایک سرمن (وعظ) میں کہا۔ آپ سب نے اومیوں کے بارے میں سنا ہے جو کسی عقیدے کے مالک تھے میں آپ کو یہ بتانے کی کوشش نہیں کروں گا کہ عقیدہ کیا ہے۔ تصوری کے پروفیسر آپ کو اس بارے میں مجھ سے بہتر طور پر بتا سکتے تھے۔ میں عقیدے کو اپنانے میں آپ کی مدد کرنا چاہتا ہوں لہذا اس آسان پیرسوز اور انسان کے لئے اپنے عقیدے کے شاندار طور کے ساتھ ان ان ویلی حقیقتوں کو اپنائیں جو ہمیشہ رہنے والی ہیں عقیدہ سامعین کے دل و دماغ میں بیٹھ گیا۔ اس کا دل اس کے کام میں لگا ہوا تھا۔ اس شخص کی باطنی زندگی کی خوبصورتی کے اندر تھا۔

اس کا دل اس کے کام میں تھا۔ یہ تو راز ہے۔ تاہم میں جانتا ہوں کہ اس قسم کی نصیحت زیادہ جانی پہچانی نہیں ہے۔ بغیر یقینی سی محسوس ہوتی ہے۔ لوگوں کی ایک تنہائی تعداد اس کا مکمل ثبوت مانگتی ہے۔ جسے وہ اپنے ہاتھوں سے چھو سکے۔ وہ بالکل ایسے ہی اصول جانتا چاہتا ہے جیسے کارپلانے کے لئے ہدایات کا جانتا ہو۔ یہی وہ چاہتا ہے اور میں بھی اسے یہی دینا پسند کروں گا۔ یہ وہ اس کے لئے آسان رہے گا اور میرے لئے بھی اس کے کچھ اصول ہیں۔ ان میں صرف ایک بات خراب ہے کہ وہ عمل نہیں کرتے۔ وہ تقدیر سے اس کا قدرتی پن، روانی، زندگی اور اس کی چاشنی نکال لیتے ہیں۔

جب آپ پبلک کے سامنے بولتے ہیں تو

کیا ان باتوں پر عمل کرتے ہیں؟

تقریر کے قدرتی پن کو زید واضح کرنے کے لئے ہم اس کے کچھ اوزار پہلو میں کرتے ہیں میں نے ایسا کرنے میں کچھ ہٹ محسوس کی ہے۔ کیا یہ یقین سے کہتا ہے کہ مجھ سے کچھ کرانے کے لئے زبردستی کرو۔ یہ ٹھیک ہو جائے گا۔ نہیں ایسا نہیں ہو سکتا اگر آپ کچھ کرنے کے لئے آپ سے زبردستی کریں گے تو آپ لکڑی یا مٹین کی طرح ہو جائے گے۔

آپ نے ان میں سے بہت سے اصول کل اپنی گفتگو میں استعمال کیے۔ آپ نے انہیں لاشعوری طور پر استعمال کیا۔ جیسے لاشعوری پراپ کرتے ہیں۔ انہیں استعمال کرتے کا بھی یہی طریقہ ہے صرف یہی ہے۔ اور آپ سیکھ جائیں گے۔ ہم نے آپ سے پہلے دیا ہے کہ تقدیر پر پکٹس سے کرنی آتی ہے۔

jabir.abbas@yahoo.com

اہم الفاظ پر زور دیں اور غیر اہم کو کم درجہ دیں

بعض اوقات ہم اپنی گفتگو میں کسی لفظ پر بہت زیادہ زور دیتے ہیں مثال کے طور پر:

”میں نے جو کام کیا ہے مجھے اس میں کامیابی حاصل ہوئی ہے“
میں نے اسے کر لینے کا ارادہ کرنا ہوں جس کام کو کرنے میں مجھے
پر فوقیت ملے اسے کرنے میں میں کبھی نہیں ہچکچاؤں۔۔۔۔۔
اس حوالے میں بڑے الفاظ پر نمایاں زور دیا گیا ہے۔
کو بڑھنے کا صرف یہی ایک طریقہ نہیں ہے۔

کوئی دوسرا طریقہ تو شاید کوئی دوسرا طریقہ اختیار کرے۔
کسی لفظ پر زور ڈالنے کا کوئی خاص اصول نہیں ہے۔

اس کی نوعیت پر ہے۔
مندرجہ ذیل الفاظ کو سنجیدگی سے بلند آواز میں پڑھیں۔ کیا آپ
نہیں کرتے کہ بڑے الفاظ پر آپ خاص زور ڈالتے ہیں
جلدی سے کہہ ڈالتے ہیں

اگر آپ سمجھتے ہیں کہ آپ کو مارا جاتا ہے۔۔۔۔۔
اگر آپ سمجھتے ہیں کہ آپ میں جرات نہیں ہے۔۔۔۔۔
اگر آپ جیتنا چاہیں مگر سوچیں کہ آپ نہیں جیت سکتے
ہے کہ آپ سرجیت سکیں۔

زندگی کی جنگ میں ہمیشہ مضبوط اور تیز آؤں گے سہارے ہی نہیں لڑتی

مگر ملے یا دیر جو شخص جیت جاتا ہے۔
یہ وہ ہے جو سوچتا ہے کہ وہ جیت سکتا ہے۔

ابن

شاید مضبوط ارادے کے سوا کردار کا کوئی اہم حصہ نہیں ہے۔ جو
میں نے آؤں بننے جاتا ہے یا اگلی زندگی کے بارے میں کچھ سمجھتا ہے،
میں وہ دن میں بٹھا لینا چاہیے کہ وہ ہزاروں رکاوٹوں پر حاوی نہیں ہو
سکے۔ بلکہ ہزاروں تسکینوں کے بعد کامیاب ہوگا۔

اپنا انداز بدل لیں

ہمیں آپ کا انداز آؤنے سے بچنا، گھٹا اور بڑھتا رہتا ہے پھر
وہیں آجاتا ہے یہ کبھی آرام نہیں کرتا بلکہ ہمیشہ سندر کے چہرے
میں ایک سے دوسری جگہ آتا جاتا رہتا ہے۔ کیوں؟ کوئی نہیں جانتا،
کوئی جانتا چاہتا ہے اس کا اثر خوشگوار ہے اور قدرت کا یہی نمونہ
ہے کہ ہم کرنا کبھی نہیں سیکھا۔ یہ ان جگہ، ان سیکھے خود ہی کرتا۔ اگلی

یہ طرے ہو کر سامعین کا سامنا کریں۔۔۔۔۔ ہجاری آواز۔
میں نے محاذوں کی طرح سمست اور غلیٹ ہو جاتی ہے۔
آپ محسوس کریں کہ ایک ہی انداز سے گفتگو کر رہے ہیں،

jabir.abbas@yahoo.com

کہیں اتنا پڑھاؤ نہیں... تو ایک سینکڑے کے لئے رک جائیں اور اپنے آپ
کہیں ان لوگوں کے ساتھ فطری طور پر بات کرو... اپنی تقریر میں قدرتی
پہن پیدا کرو۔

کیا اپنے آپ سے آپکا یہ لیکچر آپ کی کوئی مدد کرے گا؟ شاید نہ
بہت وقفہ خود مدد کرے گا۔ آپ کو پریکٹس سے ہی اس کا حل ملتا
ہے۔

جب آپ کوئی لفظ یا جملہ خود مانتے ہیں تو وہ بے (بیج بات) کے وقت
کی طرح آپ کے سامنے نظر آہو جاتا ہے۔ جیسے ایک دم آپ اپنے الفاظ
میں اتنا چٹھاؤ دیتے ہیں۔ ڈاکٹر سر پارکس کیدین (بروکلن کا مشہور
اکثر ایسے ہی کرتا تھا۔ سر دیوراج بھی ایسے ہی کرتا تھا۔ برٹین اور
کا بھی انداز یہی تھا۔ ہر اچھا مقرر ایسے ہی کرتا ہے۔

مندرجہ ذیل حوالے میں ترجیح لکھے ہوئے الفاظ کو باقی الفاظ کے ساتھ
میں بہت دھیمنے انداز میں ادا کریں۔ دیکھیں ان کا کیا اثر ہوتا ہے
مجھ میں ایک خوبی ہے..... کہ میں نے کبھی اہمیت نہیں ہادی
(مارشل فیلڈ)

تعلیم کا بڑا مقصد علم حاصل کرنا نہیں بلکہ عمل کرنا ہے..... (مریٹر)
میں ۸۶ سال کا ہوں۔ میں نے سینکڑوں لوگوں کو کامیابی کی سیڑھی پر
دیکھا ہے اور کامیابی کے لئے اعتقاد سب سے زیادہ اہم جزو ہے۔
(گارڈنیل گینز)

اپنی تقریر کا انداز بدلیں

جب کوئی بچ بات کرتا ہے یا ہم عام طور پر آپس میں گفتگو کرتے ہیں۔
سسل اپنی بات کا انداز بدلتے رہتے ہیں۔ یہ چیز بہت بھی لگتی ہے۔
قدرتی پن نظر آتا ہے۔ ایسا شعوری طور پر ہو جاتا ہے منفرد نظر
کے لئے یہ بہترین ممکن طریقہ ہے کسی پوائنٹ کو یاد کرنے کے لئے
پسندیدہ طریقہ تھا۔

بہت تیزی سے کئی لفظ بولتا تھا۔ مگر جب ایسے لفظ پر آتا جس پر
زور دینا چاہتا تھا تو وہ اسی لفظ کے ساتھ دیر تک چپے رہتا تو پھر
کلمہ کی کے ساتھ آخری جملہ ادا کرتا۔ وہ اپنا زیادہ سے زیادہ وقت
ایسا یاد الفاظ پر لگا دیتا جن پر وہ زور دینا چاہتا تھا جبکہ ان کے
مذہب یا ہمدردی ضروری الفاظ ادا کرتا۔

گارڈنیل خود بخود متوجہ کر دیتا ہے۔ مثال کے طور پر میں نے اکثر ایک
سب میں کارڈنیل گینز کے تاثرات کا حوالہ دیا ہے۔ میں حرات کے
خود پر زور دینا چاہتا تھا چنانچہ میں نے ان ترجیحے الفاظ پر اٹک گیا۔ انہیں
کمال کریوں پڑھنے لگا جیسے میں خود ان سے بہت متاثر ہوا تھا۔ آپ
ان الفاظ کو زور دیکر بلند آواز سے پڑھیں اور اس کے نتائج نوٹ کریں
اپنی وفات کے کچھ ہی عرصہ پہلے کارڈنیل گینز نے کہا۔ میں پھیسا مال
میں نے سینکڑوں لوگوں کو ترقی کی سیڑھی پر چڑھنے دیکھا ہے۔ ان

میں سب اجزا ترقی کے لئے اہم تھے۔ لیکن سب سے ضروری چیز زمین کے الیا کرنے کی کوشش کریں۔ ۳۰۰۰ ہزار ڈالر اس طرح آہستہ سے کہیں کر بچھوٹی رقم محسوس ہو کر ۳۰۰ لاکھ ڈالر اس احساس سے کہیں آپ اپنی رقم سے بہت زیادہ متاثر ہوئے ہوں۔

ہم اہم خیالات سے پہلے اور بعد میں وقفہ ڈالیں

لیکن عام طور پر اپنی تقریروں میں وقفہ ڈالنا تھا جب کوئی اہم خیال کے دل میں آتا تھا جس کے بارے میں وہ زیادہ زور دینا چاہتا تھا۔ اس کے دلوں کی گہرائیوں تک آنا دینا چاہتا تھا تو وہ آگے کو بھٹکتا رہتا تھا۔ میں بھی گھٹنا اور بغیر کچھ کہنے ایک لمحے کو خاموش ہو جاتا یہ اچانک خاموشی اثر چھوڑتی جو اچانک شور مچھوڑتا ہے۔ یہ طریقہ لوگوں کو بہت جلد متوجہ کر دیتا ہے۔ ایک کو ہوشیار کر دیتا کہ اب کیا ہونے والا ہے۔ مثلاً جب اس کی دشمنی مقابلے میں تقریریں ختم ہونے والی تھیں۔ اور اشارات اس کی شکست کا دیا جاتے تھے تو وہ مایوس ہو گیا۔ وقفہ وقفے سے اس کے چہرے پر چھانے لگی۔ آخری تقریروں میں سے ایک تقریر میں وہ ایک لمحے خاموش ہو گیا اور ایک نظر گھا کر سارے سامعین پر ڈالنے لگا۔ حمایت اور آدھے مخالفت میں دکھائی دے رہے تھے اس کی حمایت گہری آنکھیں ہمیشہ آنسوؤں سے لبریز نظر آتی تھیں ان کی آنکھوں کے اس نے اپنے بازو کوڑے ایسے وہ اس بے بس جنگ میں

میں نے اپنے خاص انداز میں کہا۔ سب سے دوستو! اس میں بہت تھوڑا فرق ہے۔ بہت بڑا فرق ہے کہ چھوٹا گیس یونائیٹڈ سٹیٹ سینٹ کے لئے منتخب تھے یا میں مگر ایک اہم مسئلہ جس کا آج ہم نے آپ کے سامنے کر دیا ہے۔ وہ ذاتی مفاد یا کسی شخص کی سیاسی قسمت کا تر ہے اور میرے دوستو! یہاں وہ دربار رک جاتا ہے۔ میں ہر ایک لفظ پر توجہ دے رہے تھے اور جب میری اور

میں ایک سوچ نکال رہا تھا کہ یہ سادہ الفاظ ایسے انداز میں ادا کئے گئے کہ

میں الفاظ پر زور دینا چاہتا تھا، انہیں کہنے کے بعد بھی رک جاتا۔ کہ الفاظ کی قوت بڑھا دیتا ہے کہ الفاظ ڈوب کر حمل مقصد پر

میں اہم خیالات کے پہلے اور بعد میں وقفہ وقفے سے رک جاتا تھا ایک جگہ میں تین چار مرتبہ رک جاتا مگر وہ ایسا فطری اور لاشعوری

تھا کہ آپ خاموشی کے سہارے بولیں گے۔ تقریر کے علاوہ میری ایسی شاندار اہمیت کی حامل نہیں ہوتی یہ ایک بہت

مضبوط تھا رہے۔

میں نے ہال مین (Holman) کی تقریر سے ان جگہوں کو نشانہ کی ہے جہاں مقرر کو وقفہ ڈالنا چاہیے۔ میں یہ نہیں کہتا کہ وقفہ ڈالنے کے یہی مخصوص جگہیں ہیں یا یہی بہترین جگہیں ہیں۔ میں تو یہ کہہ رہا ہوں کہ ایک راستہ ہے جہاں سخت اور تیز اصولوں کو کوئی فرق نہیں پڑتا۔ آپ نے آج کسی تقریر کے دوران وقفہ ڈالا ہو یا کل وقفہ ڈالیں۔ یہ سطرین بغیر کے پڑھیں پھر دوبار پڑھیں اور ہاں جہاں جہاں نشان دہی کی ہے وہاں وقفہ ڈالنے جائیں۔ ان وقفوں کا اثر دیکھیں۔ مال بچنا بھی ایک جنگ ہے (وقفہ ڈالیں اور جنگ کا فائدہ دیں) اور صرف جنگ ہی سے جیت سکتے ہیں (وقفہ) ہم نہ تو کوئینڈر کریں مگر یہ اصول ہم نے خود نہیں بنا کے اور نہ ہی ہم بدل سکتے ہیں (وقفہ) اپنے اندر حرکات پیدا کر کے اس کا رخ کھیل میں داخل ہو جائیں (وقفہ) اگر آپ ایسے نہیں کرتے تو کیا کر کے تجسس پیدا کریں۔ تو خسارے میں رہیں گے (وقفہ) دیکھیں کہ چھوٹی چھوٹی چیزوں سے ڈرنے والا انسان بڑے کامیابی سے ثابت قدم نہیں رہ سکتا (وقفہ) اس کا ارادہ مضبوط رہے اور اس پر سے کوئینڈر آواز اور جوش کے ساتھ پڑھیں اور طور پر وقفہ کماں کماں آنا چاہیے۔

امریکہ کا بڑا صحرا ایڈا ہو، نیو میکسیکو یا آریزونا میں نہیں

شخص کے ہیٹ کے نیچے مقیم ہے۔ امریکہ کا بڑا صحرا جسمانی صحرائی نسبت نہایت

موجود ہے

(ہے۔ ایس۔ نوکس)

انسانی کمزوریوں کا کوئی علاج نہیں ہے شہرت ان کا سب سے

موجود ہے

(پروفیسر فاکس ویل)

مجھے صرف دو ہمتیوں کی پرواہ ہے۔۔۔ خدا تعالیٰ کی اور گارفیلڈ

جہاں مجھے گارفیلڈ کے ساتھ رہنا ہے اور وہاں خدا تعالیٰ کے ساتھ

(جیمز گارفیلڈ)

میں نے جو ہدایات اس باب میں دی ہیں ایک مقرر ان پر عمل

کر کے باوجود سینکڑوں غلطیاں کر سکتا ہے۔ وہ پبلک کے سامنے

بالکل ایسے بول سکتا ہے۔ جیسے وہ آٹھ سائے گفتگو کر رہا ہے۔ مگر

اس کے باوجود اس کی آواز میں ناخوشگوار کی آواز نہ پڑے یا اگر اس کی غلطیاں

کی تقریر کو ناخوشگوار بنا سکتی ہیں۔ ایک شخص کو اپنی روزمرہ کی گفتگو

بچا خاصا تجربہ ہونا چاہیے۔ اس تجربے کے بعد ہی کسی پبلک فارم

شرے ہوا جا سکتا ہے۔

میں نے

غافل کے پیچھے ایک اور بات میں بھی ہے جو بہت معنی رکھتی

ہے۔ انہیں جانشینی لگا کر ادا کیا جاتا ہے۔ اتنا کافی نہیں کہ آپ کیا کہتے ہیں بلکہ دیکھنا تو یہ ہے کہ آپ کیسے کہتے ہیں۔

۲۔ بہت سے مقررین اپنے سامعین کو نظر انداز کر دیتے ہیں۔ ان کے سروں کی طرف دیکھتے ہیں یا فرش پر۔ ایک لگتا ہے جیسے اپنے آپ سے بات کر رہے ہوں۔ ایسے میں بات چیت کرنے یا پیغام پہنچانے کا کوئی تاثر نہیں ابھرتا۔۔۔ مقرر اور سامعین کے درمیان کوئی تعلق نظر نہیں آتا۔ اس قسم کا رویہ گفتگو اور تقریر کا ستیاناس کر دیتا ہے۔

۳۔ اچھی تقریر گفتگو کے لمحے میں کی جاتی ہے۔ بات ڈائریکٹ چاہیے۔

۴۔ کسی میں تقریر کرنے کی اہلیت پائی جاتی ہے۔ اگر آپ اس حجت کو چیلنج کرتے ہیں تو اپنے آپ سے شروع کریں نہایت کم تر شخص کو تلاش کریں جب وہ اپنے پاؤں پر کھڑا ہو جائے تو وہ کچھ نہ کچھ کہنے کے قابل ہو جائے گا اور اس کا انداز تقریر فطرتی ہو گا۔ ہم بھی تقریر کے دوران آپ میں بھی دیکھنا چاہتے ہیں اور اس کے لئے آپ کو پریکٹس کی ضرورت ہے۔ تقریر کی نقل نہ کریں اگر آپ مسلسل بولتے رہیں گے تو آپ دنیا کے ہر فرد سے مختلف ہو گا۔ اپنے اندام افرادیت اپنے اوصاف اور صلاحیتوں کو اپنی تقریر میں سمودیں۔

اپنے سامعین سے ذہن میں یہ رکھ کر گفتگو کریں تو وہ کھڑے ہو کر آپ سے سوال کریں گے۔ اگر وہ آپ سے کوئی سوال کریں تو اپنے اندر ایک حتمی دہی پیدا کریں۔ چنانچہ تصور کریں کہ کسی نے آپ سے کوئی سوال کیا۔ اس سوال کیلئے اور آپ اس کو دھرا رہے ہیں۔ بلند آواز سے کہیں آپ پوچھتے ہیں کہ میں یہ کیسے جانتا ہوں؟ میں آپ کو بتاتا ہوں۔ اس قسم کی بات بالکل فطری لگے گی اس طرح آپ کی گفتگو میں جوش

پیدا ہوگا۔ تقریر میں اپنے دل کو بھی شامل کر لیں۔ سچے جذبات اور خلوص کے تمام اصولوں سے برہنہ کریں۔

۵۔ گفتگو میں ہم لاشعوری طور پر چار چیزیں دیکھتے ہیں مگر کیا جب آپ بلبک میں بولتے ہیں تو ان چیزوں کا خیال رکھتے ہیں؟ بہت سے لوگ ایسا نہیں کرتے۔

۶۔ کیا آپ اہم باتوں پر زور دیتے ہیں اور غیر اہم پر کم توجہ دیتے ہیں؟ کیا آپ کو مانے، اور، بلکہ وغیرہ کو بھی پورے جملے میں ہی توجہ دیتے ہیں؟

۷۔ کیا آپ اہم یا غیر اہم باتوں میں اپنی آواز کو بڑھاتے گھٹاتے ہیں؟ بالکل اسی طرح جیسے کسی چھوٹے بچے کا انداز

تقریر ہو۔ اپنی گفتگو کا انداز بدلتے رہتے ہیں۔۔۔ غیر اہم الفاظ

کو تیزی سے بول جاتے ہیں اور اہم الفاظ پر زیادہ زور دلاتے ہیں۔
 الفاظ کو زیادہ وقت دیتے ہیں جنہیں آپ واضح اور نمایاں کرنا چاہتے
 ہیں؟
 (د) کیا آپ اہم خیالات کے پہلے اور بعد میں وقفہ ڈالتے ہیں؟

متن باب

پلیٹ فارم، وجود

اور

شخصیت

اسے ٹیپوٹ آف ٹیکنالوجی نے ایک مرتبہ ایک سونا موڑ دیا
 ہے۔ کوئی نہانت کاٹٹ دیا۔ یسٹ بالکل اسی انداز سے لیا گیا تھا۔
 اسے جگ کے دوران آرمی والوں کا لیا جاتا ہے۔ ٹیپوٹ نے نتیجہ
 کیا کہ رو بار میں اچھی ذہانت سے زیادہ شخصیت کو اہمیت دی

یہ شخص کے لئے بیانات بہت اہمیت کی حامل ہے۔ اس کے
 بیشتر در ہنقرین سب کے لئے شخصیت بہت معنی رکھتی ہے
 شخصیت غیر معمولی صورت حال کے علاوہ نیا پیک

اس میں سب سے ضروری چیز ہے۔
 Elbert Hubbard کہتا ہے کہ اچھی تقریر میں

jabir.abbas@yahoo.com

الغالب کی نسبت آداب کو کامیاب ملتی ہے۔ آداب جمع خیالات

خوشبو بن کر بکھر جاتی ہے یہ کسی شخص کی مردہ خصوصیات کا اثر ہے۔
روح، ذہن، خرد و خیال، رغبت، رجحان، قوت، مداخلت، اور
قوت، درجہ، تجربہ، ٹریننگ، ساری زندگی یہ آکٹاؤن کے
اضافہ کی طرح پیچیدہ ہے جسے سمجھنا آسان نہیں ہے۔

شخصیت وراثت اور ماحول سے بنتی ہے۔ جسے
بنانا نہایت مشکل کام ہے تاہم ہم اسے سوچ سمجھ کر کسی
اس کی قوت بڑھا کر اسے زیادہ مضبوط اور محاذ بناسکتے
قدرت کا ایک عظیم حصہ ہے جس سے ہم زیادہ مستفید
یہ موضوع ہم سب کے لئے بہت اہم ہے اس کو بہتر بنانے کے
کم ہیں مگر بحث اور تحقیق کے لئے اس پر بہت کچھ کہا جاسکتا
اگر آپ اپنی انفرادیت کو نمایاں کرنا چاہتے ہیں تو نوازہ
کے سامنے جائیں۔ ننھکے ہارے مقررین کوئی قوت اور اثر
آخر دم تقریر کی تیاری نہ چھوڑیں۔ اگر وقت کم ملے تو کسی اور
کمی پوری کر لیں۔ اگر آپ ایسا نہیں کریں گے تو آپ کے
اکٹھا ہو جائے گا۔ اور ذہن تھک جائے گا جس سے آپ
گے اور شکستگی محسوس کریں گے جس سے آپ کا ذہن اور
پڑ جائیں گے۔
اگر آپ کو کسی کمیٹی کی میٹنگ میں ہم جتنے تقریر کرنا ہے

تقریریں اور سبک لیں۔

آپ کو جسمانی، ذہنی اور اعصابی آرام کی ضرورت ہے۔

جیرالڈین فاررار Geraldine Farrar اپنے دوستوں
سات جلد ہی خدا حافظ کہہ کر باقی رات اپنے شوہر کے ساتھ گذارتی۔ وہ
بے فن کے تقاضے نبھانا جانتی تھی۔

میرٹن مارڈیکا کہتی تھی کہ نغمہ ناک میں خاص گلوکار کا مطلب
سب کچھ ترک کر دینا ہے۔ سماجی معاملات و دست سب مٹھ لیں۔
جب آپ کو کوئی اہم تقریر کرنا ہو تو اپنی بھوک کا خیال رکھیں۔ کم کھائیں
میں میلانے کہا۔ جب میں رات کو کاتی ہوں تو رات کا کھانا نہیں کھاتی
وہ مجھے کے قریب چلی بچکن، میٹھی روٹی، سیب اور ایک گلاس پانی پر
شکل کچھ کھاتی ہوں جب میں گھر واپس آتی ہوں تو مجھے ہمیشہ بہت
بھوک محسوس ہوتی ہے

میں اتنی اچھی اداکاری کیے کرتی تھی جب تک میں مقررین کو بہر رات
کے لئے تقریر کرنے کے لئے ہکا پھکا کھانا کھا کر نہ جانے لگا۔ اس بات
میں سمجھ سکتا تھا تجربے نے مجھے بتایا کہ بہت کچھ کھانے کے بعد ایک گھنٹہ
میں پیشے کے ساتھ انصاف نہیں۔ جو خون میرے ذہن میں ہونا چاہیے
تو وہ کھانا کھانے کے بعد وہ میرے معدے میں آکر خوراک کی کشتی کرنے لگا
پادرسکی Paderewski ٹھیک تھا۔ اس نے کہا کہ کسی کام سے پہلے
میں اپنی خواہش کے مطابق خوب کھاتا تو اس کے اندر کاجانور اوپر

آجاتا یہاں تک کہ یہ انگلیوں کے پوروں تک پہنچ جاتا اور اس کی ادا کردہ سست بنا دیتا۔

ایک مقررہ دوسرے سے بہتر کیوں ہوتا ہے

کوئی ایسا کام نہ کرے جس سے آپ کی قوت متاثر ہو یہ عقلی ہے۔ زندہ اور پرورش ہے یہ اولین خصوصیات ہیں ہیں۔ میں نے ہمیشہ مقررین اور تقریر کے انٹرکٹ میں پایا ہے۔ لوگ اچھے مقرر کے گرد جمع ہو جاتے ہیں۔ کیونکہ ان کی تقریر دلچسپ ہوتی ہے۔ اندازہ خود بھی دلچسپ نظر آتے ہیں۔ اچھا مقرر جان بوجھ کر روح سے بولتا ہے جس کی وجہ سے وہ ہمیشہ توجہ کا مرکز بنا رہتا ہے۔

لباس انسان کی زندگی پر اثر انداز ہوتا ہے

ایک باہر نفسیات اور نیورسٹی کے مدر نے لوگوں کے ایک بڑے گروہ کو کپڑوں کے بارے میں اپنے تاثرات دینے کو کہا۔ انہوں نے گناہ طور پر بتایا کہ جب وہ نہایت اچھے لباس میں ہوتے ہیں تو ان میں ایک خاص قسم کی خود اعتمادی اور احساس پیدا ہوتا ہے۔ ان کی عزت بڑھ جاتی ہے انہوں نے بتایا کہ جب وہ کامیابی سے منظر کشی ہوتے ہیں تو کامیابی حاصل کرنا آسان ہو جاتا ہے اسی قسم کے اچھے لباس لباس پہننے والے پر چھوڑتا ہے۔

میں سامعین کو کیسے متاثر کرتا ہے؟ میں نے کئی مرتبہ نوٹ کیا کہ اگر میں کچھ باہر رہے ڈھنگا کوٹ اور بھاری جوتے پہن کر سٹیج پر آ جاتا ہے تو سامنے والی جیب میں سے بین پنیل باہر بھاگتا رہے ہوں۔ اخبار کے گویا پکپڑوں سے باہر ہوتا ہے تو سامعین اس کا وجود اپنے سامنے نہیں کرتے۔

زندگی میں افسوس کا ایک مقام

جنرل لی، General Lee، ایپوٹوکس Appamatto میں اپنی فوج کے ہتھیار ڈالنے آیا تو اس نے نئی دروی پہن رکھی۔ یہ فوجی معمولی تواریخ رکھی تھی۔ گرانٹ کوٹ اور تلوار کے بغیر تھا۔ اسے مدد پر ان کیوٹ کپڑے پہن رکھے تھے۔ وہ لکھتا ہے کہ ہفت کے آخر میں اور اس کے غلبہ صورت یونیفارم کے سامنے مجھے اپنا آپ سبب دکھائی دے رہا تھا۔ اصل میں اس تاریخی مقام پر گرانٹ سب لباس نہیں پہن رکھا تھا جو اس کی زندگی میں واقعی افسوس

سکس کے زری شیخے تے اپنے تجرباتی فارم میں شہد کی مکھیوں کے ساتھ لگا رکھے ہیں۔ ہر غلبے کے اندر موٹا نشینہ لگا رکھا ہے۔ یہ ایک کڑی روشنی کرنے سے بچنے کے اندر کا دن اور رات میں یہ روشنی جائزہ لیا جاسکتا ہے ایک مقرر کا حال بالکل اسی

jabir.abbas@yahoo.com

طرح ہے اس کی شخصیت خستہ میں اتری ہوئی ہے اور سیاٹ لٹ ہوتا ہے ہر نظر اس پر جمی ہوئی ہے۔ اس کی شخصیت میں ذرا سی جھک دوسروں پر برا اثر ڈال سکتی ہے۔

تقریب سے پہلے ہی ہم کامیاب یا ناکام قرار دیئے جاسکتے ہیں

کچھ برس پہلے میں نیویارک کے ایک بینکر کی لائف سٹوری لکھ رہا تھا۔ اس نے ایک دوست سے کہا کہ وہ مجھے اس کی کامیابی کی بڑی مثال سمجھتا ہے۔ اس نے کہا کہ وہ اپنی مسکراہٹ سے لوگوں کے دل جیت لیتا ہے۔ وہ شہنشاہی انداز میں کام لے رہا ہے مگر نہیں۔ وہ واقعی ایک کامیاب شخص ہے۔ اس کی شخصیت میں جاذبیت اس کی ہر جوش مسکراہٹ اس میں اور بھی نکھار پیدا کر دیتی تھی اس سے جلد دوسروں کا اعتماد حاصل کر لیتا۔ ہم سب بھی ایسے ہی شخص کو دیکھیں۔

ایک عینی کا مقولہ ہے کہ جو شخص متکبر نہیں سکتا اسے دوکانداری نہیں کرنی چاہیے۔ کیا کاؤنٹر کے پیچھے کھڑے ہو کر سامعین کو مسکرا کر دیکھیں۔ خوش آمدید نہیں کہیں گے؟ اس وقت میں بروکلین میں خاص طالب علم کو یاد کر رہا ہوں جو ایک سیدنگ کا کورس کر کے سیٹج پر آئے ہی سامعین کے دل میں خوشی کی ہر دوڑتی تھی۔

سے محبت تھی۔ وہ ہمیشہ مسکراتا اور اس طرح اداکاری کرتا جیسے وہ نہیں دیکھ کر خوش ہو رہا ہو۔ سامعین فوراً بڑے جوش سے اسے خوش آمدید کہتے۔ میں نے ایسے مقررین کو دیکھا ہے جو بوریا پہرہ بنا کر کھڑے ہو جاتے ہیں اور دیکھنے والوں کو البا لگتا ہے جیسے وہ ان سے ناخوش ہوں اور جب وہ تقریر کرنے کے بعد نیچے اتریں گے تو خدا کا شکر کریں گے ہم بھی سامنے کے کھڑے سے ہی محسوس کریں گے یہ رویہ بہت بُرے لگتے ہیں۔

جہاں چاہ وہاں راہ..... اگر ہم اپنے سامعین میں دلچسپی لیں گے تو وہ بھی ہم میں دلچسپی محسوس کریں گے۔ اگر ہم ان کی طرف تیوری چڑھا کر دیکھیں گے تو وہ بھی ہمارے لئے ایسا ہی رویہ اختیار کریں گے۔ اگر ہم بددلی اور پچھلی ہٹ بولیں گے تو اپنا اعتماد کھو دیں گے اگر ہم انہیں بے عزت کریں گے تو مذاق اڑائیں گے تو وہ اپنی عزت نفس کے ہاتھوں آپ کا بھی یہی کریں گے۔ ہمیں تقریر سے پہلے ہی پسند یا ناپسند کر لیا جاتا ہے۔ لہذا سامعین کے سامنے جانے سے پہلے ہی اپنا رویہ درست کر لینا چاہیے۔

میں کو اپنے گرد اکٹھا کر لیں

ایک لکچر کی حیثیت سے میں نے وقفے وقفے سے مختصر اور بہت سامعین کے سامنے لکچر دیا ہے۔ یہ دونوں قسم کے لکچر ایک ہی مقصد ہوا کرتے تھے۔ پہلے والا لکچر پہرہ اور دوسرا ادات کو

میجر پونڈ (Pond) کھڑکیاں توڑ دیتا تھا

ہوا تازہ کھیں۔ سبک سبک میں آئیں بھی اتنی ہی ضروری ہے جتنا
میں نے کسی مرتبہ تقریر شروع کرنے سے پہلے سامعین سے کہا ہے کہ وہ
کھڑے ہو کر کھڑکیاں کھولیں اور دو منٹ آرام کریں۔

میجر جینرٹی۔ پونڈ نے ۱۴ سال اقوام متحدہ اور کینیڈا اکاڈمی و
بچہ کے مینیجر کی حیثیت سے سفر کیا اس وقت بروکلن پادری ایک مش
مقرر تھا۔ سامعین کے اکٹھے ہونے سے پہلے پونڈ ہمیشہ کمرے کے ہال
تھیں کاجزہ لیتا جہاں بچہ کو وقف کرنا ہوتا۔ وہ ہال میں روشنی نشیوں
ٹم بچہ اور ہوا کا بغور جائزہ لیتا۔ پونڈ کرج داروازہ والا آدمی آفیسر تھا
ہر جگہ رعب دار۔ برقرار رکھتا تھا بچہ جہاں کہیں ہوا گرم ہوتی یا نہ
اور اس سے کھڑکیاں کھل سکتیں تو وہ ان کے شیشوں پر کتا ہیں مار کر
توڑ دیتا۔ وہ کہتا کہ اللہ کی شان بیان کرنے کے لئے مقرر کو آئیں فراموش
اس کے لئے بہترین چیز ہے۔

اپنے چہرے پر — روشنی پڑنے دیں

جب تک آپ روحانیت کے بارے میں لوگوں کے گرد
حیثیت نہ کر رہے ہوں، مگرے کو روشنیوں سے منور کر دیں نہ یہاں
کمرہ تھرماس کی بوتل کے اندر روشنی کی مانند کم روشنی مکرے سے

نرا درجہ بڑا کرتا ہے
ڈیوڈ بیل اسکو کے سٹیج پروڈکشن برادرنگل پڑھیں۔ آپ کو معلوم ہو جائے
تو سب روشنی کے بغیر تقریباً ایک تہائی مقررین کے خیالات بالکل
نہیں پڑتے۔

روشنی آپ کے چہرے پر پڑنی چاہیے۔ لوگ آپ کو دیکھنا چاہتے ہیں
کے عصائی مختلف حرکتیں آپ کی شخصیت کا ایک حصہ ہیں اور
کے تاثرات کے مددگار ہیں بعض اوقات یہ حرکات آپ کے الفاظ
سے زیادہ معنی دیتی ہیں۔ اگر آپ روشنی کے عین نیچے کھڑے ہوں گے تو
آپ کے چہرے پر پڑے گی۔ تقریر شروع کرنے سے پہلے اس جگہ کا
آپ کی عقل کی کو ظاہر کرتا ہے اور آپ کو اپنے خیالات کا اظہار
کے لئے بہتر مواقع فراہم کرتا ہے۔

خبر نامہ نشی جینرٹیں نہیں ہونی چاہئیں

کے مجھے نہ چھپیں۔ لوگ پورے کا پورا آدمی دیکھنا چاہتے ہیں وہ
جب تک کہ آپ کو دیکھتے ہیں۔

حق نفاس پسند لوگ آپ کو میز، پانی اور جگہ مہیا کرتے ہیں۔
آپ کا گلا خشک ہو جائے تو نمک کی چٹکی یا لیموں کا ذائقہ آپ
کو بہتر طور پر بیان کر سکتا ہے۔

کو پانی یا جگہ کی ضرورت نہیں ہے اور نہ ہی دوسری غیر

سیٹج پر مہمان نہیں ہونے چاہئیں

ایک مرتبہ لندن، انٹرویو میں مصائب کینیڈا کا وزیر اعظم تقریر کر رہا تھا۔ اسی دوران ایک دربان ہاتھ میں لمبا سا ڈنڈا بکڑے ایک کھڑکی سے دوسری تک روشن دان کھولنے لگا۔ پھر کیا ہوا؟ سامعین نے کچھ وقت کے لئے تقریر پر دھیان نہ دیا اور دربان کو یوں دیکھنے لگے جیسے وہ کوئی بڑا عجیب کام کر رہا ہو۔

تقریر کے دوران اگر کوئی اور کام شروع ہو جائے تو سامعین کو متوجہ نہیں کیا جاسکتا۔ وہ دوسری طرف دیکھنے لگتے ہیں۔ اگر تقریر بات سمجھنے کے توالی میں فغول قسم کی چیزوں سے چٹکارا پایا جاسکتا ہے۔

اپنے انگوٹھوں اور انگلیوں کو بے حاشرکت نہ دیں۔ اپنے کپڑوں سے پھیلیں۔ اس قسم کی چھوٹی چھوٹی حرکتیں مقرر کی گئیں گے کو ظاہر کرنی ہیں۔ سامعین کو اس طرح سے بٹھائیں کہ ان کی نظر ہر لپٹ آنے والے پر نہ پڑے۔

سیٹج پر کوئی مہمان نہیں بیٹھا ہونا چاہیے کچھ سال پہلے بے مونڈ روپن کے بروکلن میں قسط وار تقریریں کیں۔ کچھ لوگوں کے ساتھ ٹھکے بھی سیٹج پر بیٹھنے کی دعوت دی گئی۔ پہلی رات میں نے محسوس کیا۔ کہ یہ سامعین کے ساتھ انصاف نہیں تھا۔ مہمان ایک دوسرے سے چھٹ پھاڑ میں لگے ہوئے تھے۔ ایک جگہ سے اٹھ کر دوسری جگہ

ضروری چیزیں جو سارے سیٹج پر ادھر ادھر پڑی ہوں۔

مختلف آؤٹ مو بائل میکرز کے براڈوسے سیلز روم بہت خوبصورت ہیں ان میں چیزیں ترتیب سے سجائی جاتی ہیں جو آنکھوں کو بھلی لگتی ہیں۔ پرفیوم اور جیولریز کے شوکیس بھی ایک خاص فن سے سجائے جاتے ہیں۔ کیوں؟ یہ کا دوباری بات ہے۔ اس میں کسی شخص کو عزت، اعتماد اور غرور ملتی ہے اور یہ عزت دینے والے بھی وہی لوگ ہیں جن کا ان کاموں سے تعلق ہونا ہے۔

اسی مقدمے کے لئے مقرر کی ایک گراؤڈ بھی نوٹس گوار ہونی چاہیے۔ انڈیل ہونا چاہیے گمر سے خیال کے مطابق سیٹج پر کوئی فرنیچر نہیں ہونا چاہیے مقرر کے پیچھے کوئی ایسی چیز نہیں ہونی چاہیے جو دوسروں کی آنکھوں کو اپنی طرف متوجہ کرے اس کے ارد گرد بھی کوئی ایسی چیز نہیں ہونی چاہیے بلکہ صرف ایک گمر سے نیلے رنگ کا تختی پر وہ ہونا چاہیے۔

عام طور پر ایک مقرر کے پیچھے کیا کچھ رکھا جاتا ہے؟ نقشے، ممبر بہت سی گندی ہندی کرسیاں۔ بعض اوقات ایک دوسری جگہ پڑی۔ نتیجہ کیا نکلتا ہے؟

ایک نہایت گھٹیا سی فضا پیدا ہو جاتی ہے۔ لہذا سیٹج سے غیر ضروری اور بے جا آرٹائن کی چیزیں اٹھالیں۔

ہینری وارڈ بیچر کہتا ہے کہ سیٹج پر سب سے ضروری چیز آؤٹ ہو جاتی ہے۔ لہذا مقرر کو واضح طور پر سامنے آنے دیکھا۔

jabir.abbas@yahoo.com

آج رہے تھے سامعین مقرر سے توجہ نہا کر مہمانوں کو دیکھنے لگے۔ اگلی رات
میں نے مسٹر روبن کی توجہ اس طرف مبذول کروائی اور تمام دنوں میں
انہوں نے نہایت عقلمندی سے سیلج کو خالی کروا دیا اور سارے پیسے
فلام پر اکیلے ہی کھڑے رہے۔
ڈیوڈ ویلا اسکوبی بھی سیلج پر سرخ بھول سجانے کی اجازت نہ
دیتے تھے کیونکہ وہ انسان کو بہت جلد اپنی جانب متوجہ کرتے ہیں۔
بے قرار قسم کے آدمی کو تفریر کے دوران سامعین کے سامنے نہیں
چاہیے۔

بیٹھنے کا فن

تفریر شروع کرنے سے پہلے مقرر کو سامعین کے سامنے کھڑے
چاہیے اسے تازہ دم ہونا چاہیے۔
اگر ہمارے لئے بیٹھنا ضروری ہو جائے تو اپنے دھماکے
ہیں کس طرح بیٹھنا چاہیے۔ آپ نے اکثر لوگوں کو بیٹھنے کے
کرسی کو تلاش کرتے دیکھا ہو گا جب وہ کرسی پر بیٹھتے ہیں
رہتے ہیں اور اپنا پورا وزن مٹی کے بورے کی طرح اس پر
پڑے ہیں۔
ایک شخص جو کرسی پر بیٹھنا جانتا ہے وہ محسوس کرتا ہے
کی مہمانوں کی پشت کو چھو رہی ہوتی ہے۔

بہت آسانی سے ایسا جسم کو لمبوں تک اس پر رکھا دیتا ہے۔ وہ کوئی ایسی
حرکت نہیں کرتا جو اس کی شخصیت پر اثر انداز ہو اس پر بیٹھنے کے دوران وہ
اپنے جسم کو پوری طرح قابو میں رکھتا ہے۔

توازن قائم رکھنا

بچے صفحات میں ہم نے آپ سے کہا تھا کہ اپنے کپڑے اور جوتے وغیرہ سے
بچیں کیونکہ اس سے توجہ بٹ جاتی ہے اس سے ایک اور تاثر بھی ابھرتا
ہے اس سے کمزوری اور خود اعتمادی کا فقدان جھلکتا ہے۔ آپ کی شخصیت
پر جاتی ہے۔ لوگ بے تعلق ہو جاتے ہیں چنانچہ سیدھے کھڑے ہوں اور
آپ کو جتنی طور پر کٹر ول کریں یہ چیز آپ کے اندر ذہنی توازن قائم رکھے

جب آپ سامعین سے خطاب کرنے کے لئے کھڑے ہوں تو شروع کرنے
سے جلدی نہ کریں۔ گہرا سانس لیں۔ ابتدا کرنے سے پہلے سامعین کی حرکات پر
بے نظر رہیں اور اگر ہال میں شور ہو رہا ہو یا کوئی اور گڑبڑ ہو تو خاموشی چھپا
کر چڑھا رکھیں۔ ایسا آپ صرف سامعین ہی کے سامنے کیوں کریں؟
خود کو بہت طور پر روزانہ ایسے کیوں نہ کریں؟ اس کے بات آپ لاشعوری
کے سامنے بھی کشادہ سینے سے کھڑے ہونے لگیں گے۔
ایک فرد بھی اپنے آپ کو اچھا انداز میں پیش نہیں کرنا۔

پہلے حرکات پر ایک کتاب تھی۔۔۔۔۔ ساری کتاب میں ادنیٰ کو کھینچنے
بنانے کی کوشش کی گئی تھی۔ اسے بتایا گیا تھا کہ وہ کون سے
پر کیا کی حرکت کرے۔ کونسا جملہ ایک ہاتھ کی حرکت سے اور
کونسا دونوں ہاتھوں سے کس پر ہاتھ زیادہ اوپر اٹھے
کس پر درمیانہ اور کس پر کم۔ یہ انگلی کیسے رکھے اور وہ کیسے
نے بیک وقت بیس افراد کو ایک کلاس کے سامنے حرکت
دیکھا ہے سب اس کتاب سے ایک سی چیزیں تلاش کر
رہے تھے۔ سب ایک سی حرکات کے ساتھ ایک سے
اداکر رہے تھے۔ جنہیں دیکھ کر کوئی ہنسے بغیر نہیں رہ سکتا
ایک بہت بڑے کالج کے ڈین نے کہا کہ اس کے
میں بیک پیکنگ کا کوئی کورس نہیں کیونکہ علی زندگی
اس نے کبھی کسی کو نہیں دیکھا جو بتائے کہ صحیح طریقے سے
بولاجا سکتا ہے۔ میری تمام تر ہمدردیاں ڈین کے ساتھ تھیں۔
حرکات کے بارے میں لکھنے سے پہلے وہ بھی ضائع
ہے۔ علاوہ ازیں خواہ مخواہ کاغذ اور سیاہی بھی ضائع ہو جاتی
کسی کتاب میں لکھی ہوئی تمام حرکات سب کے لئے
ہوتی ہیں جہاں کہیں ایسا مقام آجائے کہ اپنے آپ اندر
نکالنا چاہتے ہوں۔۔۔۔۔ اپنے دل سے۔۔۔۔۔ وہ
ذاتی دلچسپی سے۔۔۔۔۔ اپنی خوشی سے۔۔۔۔۔ تو ایسا

سب جو گا کر یہ کتاب پڑھ کر کوئی آپ جیسی حرکات نہ کرے
ایک آؤنس بے ساختگی ایک سن اصولوں سے زیادہ کارآمد

حرکت کوئی ایسی چیز نہیں ہے جسے آپ جب چاہیں،
سے نکال لیں یہ اندرونی کیفیت کا بیرونی تاثر ہے۔
ایک شخص کی حرکات اس کے ہاتھ برتن کی طرح بالکل
ہوتی چاہیں۔ چونکہ سب لوگ ایک دوسرے سے مختلف
ہیں۔ اگر قدرتی عمل کا مظاہرہ کریں گے تو ان کی حرکات بھی
مختلف ہوں گی۔

کہیں بھی دو افراد کو ایک سی حرکات نہیں کرنی چاہیں
بے ڈول اور ست سوتج رکھنے والے لکھن کے بارے
میں ذرا سوچیں۔ اگر تیز تیز بولنے والا خوب مہذب اور
سحر آؤنس بھی لکھن جیسی حرکات کرتا تو کتنا مضحکہ

لکھن کے ساتھی اور سوانح حیات لکھنے والے ہرنڈن
کے مطابق لکھن اپنے ہاتھوں کی نسبت سر کو
حرکت میں لاتا وہ وقفے وقفے سے اسے ادھر ادھر
رہتا۔ وہ سر کو اس طرح اس وقت ہلاتا جب وہ
ت کو سامعین کے دل میں اتارنا چاہتا تھا۔ بعض اوقات

jabir.abbas@yahoo.com

وہ اسے جلدی سے جھٹکا دنیا جیسے وہ اُنٹش گیر ماوے پر
کی شعاعیں مار رہا ہو اس نے بیسیج ایفیکٹ کے لئے کسی
رک کی تھی وہ بڑی آسانی سے اور آزادانہ اس حد تک حرکات
تھا کہ دیکھنے میں بھی باوقار نظر آئے۔ اس کی تقریروں میں
فطری پن تھا۔۔۔۔۔ مضبوط افادیت تھی۔ وہ اپنے
ہاتھ کی دبلی تیلی اور لمبی انگلی سے سنسنے والوں کے دلوں میں
ناثر اور دنیا کے معنی خیز خیالات کو لباً دنیا خوشی کا اظہار کرتے
کے لئے وہ اپنے دونوں ہاتھوں کو اس طرح اوپر اٹھا کر
ڈگری کا زاویہ بن جاتا وہ اپنی ہتھیلیوں کو ایسے اوپر اٹھا کر
اپنی پیار کرنے والی روح کو کھلے لگا ناچا ہوتا ہو۔ اگر اس کے
غلامی کے بارے میں ہوتے تو وہ اپنے دونوں ہاتھوں کو
اٹھا کر ہتھیلیاں جھینچ لیتا اور ہوا میں ایسے لہڑا کر کے
کو بہت اونچا سمجھا جانے لگتا یہ اس کی بہترین حرکات
سے ایک غفی جس سے لنکن کا مصمم ارادہ جھلکتا تھا
اور نفرت کی دیواروں کو گر کر خاک میں ملا دے گا
چوڑی کر کے کھڑا ہونا انگوٹھا دوسرے انگوٹھے
ہونا وہ کبھی بھی پاؤں کو آگے پیچھے کر کے کھڑا نہ ہوتا
کے لئے کبھی کوئی چیز نہ بڑی تھی اور نہ ہی کبھی کسی چیز
وہ اپنے رویے اور پوزیشن میں بہت کم تبدیلیاں

بگڑے آگے پیچھے کبھی نہیں ہلاتا وہ وقفے وقفے کے بعد اپنے
ہاتھ سے کوٹ کے گریبان کی نوک پکڑ لیتا۔۔۔۔۔ انگوٹھا
سیدھا رکھتا اور دایاں ہاتھ حرکات کے لئے آزاد چھوڑ دیتا۔
سٹ گاڈنڈ St. Landens لنکن کا یہی انداز چڑا کر اس
کے بت میں سجا دیا ہے جو لنکن پارک ٹرکاگو میں ہے
یہ تو تھا لنکن کا طریقہ کار۔ روسو میٹ کا انداز اس سے بھی
فاقت ورا گرج دار اور نیز تھا۔ اس کا سارا چہرہ اتنا اثر
تھا۔ وہ اپنی ہتھیلیاں جھینچ لیتا۔ بریکن Bryn اکثر
کھول کر سامنے پھیلا دیتا۔ گلڈسٹون Gladstone
اکثر میز بجاتا، اپنی مٹھی پر ہتھیلی کھول کر راتا
سے پاؤں زمین پر راتا۔ لارڈ روز میری Lord
ایسا دایاں بازو اوپر اٹھاتا اور پھر پوری قوت
سے نیچے گرا دیتا مگر سب سے پہلے مقرر کی سوچ میں قوت
بہت ضروری ہے یہی قوت حرکات کو بھی مضبوط بنا
میں نے ایک خانہ بدوش پادری کے بارے
میں اس قابل انسان سے بہت متاثر ہوا جس
بزرگوں کو نیکی کی راہ پر لگایا۔۔۔۔۔ وہ اشارے
بہت زیادہ اشارے لاشعوری طور پر

کرتا تھا بالکل ایسے جیسے کوئی ہوا میں سانس لینے میں بے خبر ہوتا ہو۔ یہ ایک آئینہ عمل طریقہ ہے۔ آپ خود بھی محسوس کریں گے کہ اگر آپ یہ اصول اپنالیں اور ان پر پکڑیں کریں تو ایسی ہی حرکات کر رہے ہونگے۔ میں ان اشاروں کے کوئی اصول نہیں بنا سکتا کیونکہ ان کا دار و مدار ان کے مزاج اس کی تیاری ہوش، شخصیت، موضوع، سامعین اور موقع محل پر ہے۔

مشورے

ہم آپ کو چند مشورے دے رہے ہیں جو مفید ثابت ہو سکتے ہیں ایک اشارے کو بار بار نہ دہرائیں کہنے کی چھوٹی حرکات نہ کریں سیلج پر کندھے کی حرکات زیادہ کریں اپنے اشارے کو بہت جلد نہ ختم کریں اگر آپ کو دھن نشین کروانے کے لئے شہادت کی حرکت دینی ہے تو اسے پورے جملے تک حرکت دینے میں نہ کوتاہی کریں الٹا کرنے میں کامیاب نہ ہونا ایک ناممکن عمل ہے یہ غلطی آپ کے جوش کو تباہ کر دیتی ہے اور جوش چیرولی کو غیر اہم بنا دیتی ہے۔ موازنہ کرنے کی حرکت

میں ماں ہو جاتے ہیں۔ جب آپ واقعی سامعین کے ساتھ تقریر کر رہے ہوں۔ صرف وہی اشارہ کریں جو مناسب اور فطری ہو لیکن جب آپ پریکٹس کر رہے ہوں تو جہاں ضروری نہیں اپنے آپ کو حرکت دینے پر مجبور نہ کریں یہاں تک کہ بعد میں آپ کو مجبور نہ کرے اور آپ خود بخود اشارے کرنے لگیں۔ کتاب بند کر دیں آپ چھپے ہوئے صفحے سے اشارات نہیں لے سکتے۔ جب آپ بول رہے ہوں تو آپ کا بیجاں خود بخود اٹکے رہے۔ اپنے اندر سے نکلے ہوئے اشارات کسی بھی انٹرکٹر سے ختم نہیں ہو سکتے۔

حرکات کے بارے میں ہم نے جو کچھ آپ کو بتایا، اگر وہ آپ کو یاد آئے تو یہ یاد رکھ لیں۔ بعض شخص اپنے خیالات کے گرد گھبراہوا ہے اور وہ انہیں اپنے لئے اٹلے چین ہے کہ اپنے آپ کو بھولا ہوا ہے۔ بولتا اور اشارے کرتا چلا جا رہا ہے تو اس دوران اشارے اور بولنے کا انداز، خواہ اس نے مطالعہ بھی نہ کیا ہو، تبدیل ہوتا ہے۔ اگر آپ کو اس بات پر شک ہے تو اس کے پاس جا کر دیکھ لیں اسے شکست دیں۔ آپ شاید وہ اپنے ہاتھ پاؤں پر دوبارہ گھبراہوا جاتا ہے تو

اس کی تقریر لاجواب ہو جاتی ہے۔
میں نے تقریر کے بارے میں جو بہترین الفاظ یاد کیے ہیں۔ وہ یہ ہیں:

بندوق کی نالی بھریں،
ڈاٹ کو پیچھے بٹالیں،
اور فطرت کو باہر آنے دیں۔

خلاصہ

۱۔ کار نے انسٹیٹیوٹ آف ٹیکنالوجی کے مطابق کاروبار کا میانی حاصل کرنے کے لئے شخصیت کا باوقار ہونا علم کے ہونے سے ضروری ہے۔ تقریر کے لئے بھی کاروبار کی طرح ہی بہت ضروری ہے۔ شخصیت ایک ایسی پیرا چیز ہے جسے بنائے میں رہنا ہی کرنا تقریباً ناممکن ہے مگر اس بات میں شک نہ کھارنے کے چند مفید مشورے ہیں جو یقیناً آپ کی رہنمائی کریں گے۔
۵۔ صاف ستھرا اور پرکشش لباس پہنیں۔ اچھے شعور انسان کو خود دلچسپی اور خود اعتمادی سکھاتا ہے اگر کوئی ڈھیلا پاجامہ کھلے جوئے بکھرے اور اجڑے بال جیب سے نکلتے ہوئے پن اور پینسل گنڈا ہینڈ بیگ لیکر سامعین کے

کھڑا ہو جائے گا تو ان کی نظر میں اس کی عزت کم ہو جائے گی۔
۲۔ جب آپ تھکے ہوں تو تقریر مت کریں۔ آرام کر کے پہلے اپنی قوت بحال کریں۔

۳۔ بولنے سے پہلے بھوک رکھ کر کھا لیں۔
۴۔ اپنی قوت متاثر کرنے والا کوئی کام نہ کریں۔ یہ ایک متناہی قوت ہے اچھے اور پر جوش مقرر کے گرد لوگ موسم خزاں میں گندم کے کھیتوں میں قازقوں کی طرح جمع ہو جاتے ہیں۔

۶۔ مسکرائیں۔ لوگوں کے سامنے اس طرح سے آئیں جیسے آپ انہیں دیکھ کر خوش ہو رہے ہیں جہاں چاہ، وہاں راہ۔
۷۔ تیسرا دور ٹریٹ کرتا ہے۔ اگر ہم اپنے سامعین میں دلچسپی دیتے ہیں تو یقیناً بات ہے کہ وہ بھی ہم میں دلچسپی لیں گے یہاں تک کہ تقریر سے پہلے ہی ہم اکثر اوقات کامیاب یا ناکام قرار دیئے جاتے ہیں۔ کچھ بھی ہو ہمارا رویہ ایسا ہونا چاہیے کہ سامعین میں شوق سے توجہ دیں۔

۸۔ سامعین کو اپنے گرد جمع کر لیں جب لوگ بکھر جائیں تو انہیں اپنے سے اکٹھا نہیں کیا جاسکتا۔ سامعین کا انفرادی نمائندہ کچھ نہیں ہے۔ ہر شخص کی مخالفت کرے گا اور کچھ کی حمایت خواہ اسے سے خطاب کریں یا بکھرے ہوئے گردہ سے
۹۔ ہم کم لوگوں کے سامنے بول رہے ہوں تو ہمیں چاہیے

آٹھواں باب

تقریر

کیسے شروع کی جائے؟

ایک مرتبہ میں نے مارٹن ویلبرٹن یونیورسٹی کے گزشتہ پریذیڈنٹ
ڈاکٹر لین بیرلڈ ہف سے پوچھا کہ بحیثیت ایک تجربہ کار مقرر کے
میں نے کسی چیز کو سب سے زیادہ اہم پایا۔ ایک منٹ سوچنے
کے بعد اس نے بتایا!

گرویدہ کرنے والی ابتدا۔۔۔۔۔ جو توجہ کو فوراً دبوچ لے
وہ پہلے ہی سے اپنی تقریر کی ابتدا اور اختتام کے لئے خوبصورت
جناؤ کر لیتا ہے جان براؤنٹ ایسا ہی کرتا تھا۔

کہ انہیں کسی چھوٹے کمرے میں اکٹھا کر لیں۔ پلیٹ فارم پر
کھڑے نہ ہوں بلکہ نیچے اتر کر ان کے قریب آجائیں اور اپنی تقریر
کو معلوماتی بنائیں۔ گفتگو کا انداز اپنائیں۔

۹۔ ہوا کو تازہ رکھیں۔
۱۰۔ سٹیج کو روشنیوں سے جگمگا دیں اس طرح کھڑے ہوں گے

یہی آپ کے چہرے پر پڑے تاکہ آپ کے سارے اعضا زندہ رہیں
۱۱۔ فرینچیز کے پیچھے کھڑے نہ ہوں کرسیاں، میز ایک طرف کر دیں
بے ضرورت اور سجاوٹ کی تمام چیزیں پلیٹ فارم سے ہٹا دیں
سامعین کی توجہ پوری طرح سے آپ کی طرف ہو۔

۱۲۔ اگر آپ پلیٹ فارم پر سہماں بٹھا دیں گے تو یقیناً وہ کوئی
نہ کوئی حرکت کرتے رہیں گے اور اس طرح سامعین کو مسلسل
متوجہ کریں گے۔ اگر سامعین کے سامنے مقرر کے علاوہ کوئی
چیز بھی ہو تو وہ اسے دیکھے بغیر نہیں رہ سکتے لہذا آپ اپنے
مقابلے پر کوئی اور چیز کیوں لائیں۔

—:—

jabir.abbas@yahoo.com

گلیڈسٹون کا بھی یہی طریقہ کار تھا۔ وہ سب سے پہلے اور لیکن بھی یہی عمل کرتے تھے۔ عملی طور پر ہر ذی شعور اور تجربہ کار مقرر ایسا ہی کرتا ہے۔

ماہر تجربہ کار مقرر ابتدا میں ایسا کرتا ہے؟ بہت کم تیار اور مضبوط وقت مانگتا ہے اس میں سوچ اور قوت ارادی کی ضرورت سے عرق ریزی نہایت تکلیف دہ عمل ہے مرحوم مارٹن کلف جو مہتر دارانہ معمولی تنخواہ سے برطانیہ کا امیر ترین آدمی اور مشہور اخبار کا مالک بن گیا، کہتا ہے کہ اس کی کمزوری کار از ان الفاظ میں پتہ چلتی ہے۔

”مگرانی کرنا ہے تو پیش بینی سے کام لیں۔“

جب آپ کوئی فقرہ تیار کر رہے ہوں تو آپ کو بھی یہی رکھنی چاہیے جب آپ اتنے تازہ دم ہوں کہ ہر چیز آسانی سے دل میں بٹھا سکیں تو پیش بینی سے کام لیں اور دیکھیں گے کہ اس کی ابتدا کس طرح کرنے والے ہیں۔ دیکھیں کہ آپ سے ایک کیسے پہنچا سکتے ہیں۔

اسطو کے زمانے سے اس موضوع پر کتابوں میں تقریباً تین حصوں میں تقسیم کیا گیا ہے۔

۱۔ ابتداء

۱۔ بادہی
۲۔ اختتام

ابتداء بھگی کی سواری کی مانند خوشگوار ہے اس زمانے میں مقرر خبریں بھی دیتا ہے اور ہمان نوادی کے ذرائع سے سرانجام دیتا تھا۔ ایک سو سال پہلے وہ لوگوں میں بھر دے کی ابتدا ہوتا تھا جسے آج کل اخباروں، رسالوں، ٹیلی وژن، ٹیلی فون وغیرہ میں بھر دیا گیا ہے۔

حالات بہت بدل چکے ہیں۔ پچھلے سو سال کی نسبت ایجادات نے زندگی کی رفتار بہت تیز کر دی ہے۔ آٹوموبائل، جہاز، ریڈیو، ٹیلی وژن ہم بہت تیز رفتاری سے آگے بڑھ رہے ہیں اور مقرر کو اس کے ساتھ چلنا پڑتا ہے۔ اگر آپ ابتدا میں تمہید باندھنے لگیں تو یہ ایک بل بورڈ کی ایڈورٹائزمنٹ لگے گی۔ ماڈرن سامعین ایک تنہائی فقرہ یا اسی ذہن کی مالک ہے کچھ کہنا چاہتے ہو؟ ایک بے فخر اور جلدی جلدی کہو۔ خوش بیان بننے کی کوشش نہیں جلدی سے بات بناؤ اور بیٹھ جاؤ۔

جب وڈرو ولسن نے الٹی میٹم، آبدوزوں اور جنگ کے بارے میں کانگریس سے خطاب کیا تو اس نے اپنے عنوان کا اعلان نہ کیا تو اس نے اپنی طرف متوجہ کیا اور صرف ۲۳ فقرات میں تقریر

تکمل کردی

ملک کے بیرونی تعلقات کی وجہ سے حالات کیا ہو گئے۔
..... میرا یہ فرض ہے کہ آپ کو ان سے آگاہ کر دوں۔

جب چارلس سٹواب Charles Schwab نے پنسلوانیا
سومرنی آف نیویارک سے خطاب کیا تو سب سے پہلے یہ
اپنا مقصد بیان کیا۔

امریکی شہریوں کے ذہنوں میں آج سب سے زیادہ یہی سوال
ہے کہ بزنس میں آج کیا حالات ہیں اور آئندہ کیا ہونے والا ہے
میں ذاتی طور پر روٹن ہیملو کا ملک ہوں۔

نیشنل کیشیئر کے صدر مینجر نے اس طریقے سے تقریر کی
تین فقرے تھے جو سب آسان اور جاندار تھے۔

آپ جو لوگ آرڈر لے رہے ہیں وہ بالکل ایسے ہیں جیسے

کی جینی سے نکلتا ہوا دھواں جمع کر رہے ہوں پچھلے دو سالوں سے

میں سے اتنا دھواں نہیں نکل رہا کہ لینڈ سکیپ کالا کرنے کے

اب وہ دن ختم ہو گئے اور بزنس کا موسم شروع ہو گیا ہے۔

مختصراً آپ سے یہ کہنے والا ہوں کہ میں زیادہ دھویں کی ضرورت

ناچر برکار مقررین اپنی تقریر کی ابتدا اتنی تیزی اور جوش سے

مقررین کی ابتدا ایک بار دہریوں سے ہوتی ہے اور یہ دو

نہیں ہیں۔ ایسے ان پر تبصرہ کریں۔

بتاؤ کسی مضحکہ خیز کہانی سے نہ کریں

کسی انیسویں صدی کے تحت نووک اکثر محسوس کرتا ہے کہ اسے
مضحکہ خیز گفتگو کرنے والا مقرر ہونا چاہیے لہذا جب وہ بیٹج پر کھڑا ہوتا
تو وہ محسوس کرتا ہے کہ اس کے اندر مارک ٹوین کی روح آگئی ہے۔ وہ
مضحکہ خیز الفاظ استعمال کرتا ہے۔ اگر وہ جنسٹریڈنگ کی محفل میں ایسا کرتا
تو کوئٹے کے ۲۱ فیصد مواقع باقی رہ جاتے ہیں۔ وہ لافانی ہیملٹ کی
جانبان استعمال کرتا ہے۔

ماری مشکلات سے گزر کر تقریر کرنے کا مقصد لوگوں کو ہنسنا ہے

بھی زیادہ مشکل کام انفرادیت پیدا کرنا ہے۔ کہانی میں کوئی لڑج

لیکن اس کے بتانے کا انداز ایسا ہونا چاہیے کہ تقریر کا مایاب ہو

میں سے سنانے والوں نے اس کی کہانیوں کو پسند نہ کیا۔ حالانکہ وہ

میں سے ملتی جلتی تھیں جنہوں نے مارک ٹوین کو شہرت بخشی لیکن

میں سے مطالعہ کریں جو اس کے آٹھویں جیولینٹل ڈسٹرکٹ آف

Illinois کی محرواں ہیں دھرا ہیں یہ وہ کہانیاں تھیں

کے لئے لوگ دور دراز سے آیا کرتے تھے۔ یہ وہ کہانیاں

کے لئے لوگ ساری ساری رات بیٹھے رہتے۔ کچھ

نے بتایا کہ کئی لوگ کہانیاں سنتے سنتے لوٹ پوٹ ہو

jabir.abbas@yahoo.com

کوئی بھی شخص غیر موزوں خیالات کے ذریعے سامعین کو ہنسنا سکاتے۔ مثال کے طور پر ایک اخباری نمائندے کے تاثرات کہ وہ بچوں فضول اور جھوٹ لسنوں کو پالندہ کرتا تھا۔

مروہار ڈکیننگ نے انگلینڈ میں سیاسی تقریر کی ابتدا ہی میں ہونٹیا ری سے سارے ہال کو ہنسا دیا۔ وہ اپنے تجربات بتاتا ہے۔ میرے معزز مہمانو! خواہمیں حضرات۔ میں اپنی نوجوانی کے زمانے جب ہندوستان میں رہتا تھا تو اخبار میں جرائم کیس کی رپورٹ تھا۔ یہ بڑا دلچسپ کام تھا کیونکہ اس پیشے نے مجھے جملہ زوں میں متانوں اور اسی نوعیت کے ایڈیٹر برائے ریگ سپورٹس میں سے کر دیا (تہنہ) بعض اوقات ان کی رپورٹیں دہش کے بعد میں سے جیل میں اس وقت ملنے جایا کرتا جب وہ انہیں سزا کاٹ رہے ہوتے (تہنہ) مجھے ایک آدمی یاد ہے جسے قتل کے موت کا حکم ہوا۔

وہ ایک ہونٹیا آدمی اور اچھا مقرر تھا۔ اس نے مجھے کی کافی سائی۔ اس نے کہا جب کوئی شخص بیمار ہو جائے تو پاس سے لے جاؤ۔ ایک چیز دوسری چیز کا اثر قبول کرنا کہ وہ اپنے آپ کو ایسی پوزیشن میں دیکھتا ہے کہ اسے کے لئے دوسرے کو اپنے راستے سے ہٹانا پڑتا ہے ساتھ ساتھ اکابین کی موجودہ پوزیشن بالکل ایسی ہی ہے

ویم ہاؤڈ ٹافٹ (william Howard Taft) نے میٹروپولیٹن انٹرنیشنل کمپنی کے پریذیڈنٹ کے سالانہ اجلاس میں اس قسم کی فضا پیدا کی اس کا خوبصورت حصہ یہ ہے۔ وہ مزاحیہ انسان ہے۔ ایک وقت وہ سامعین کو تشاؤ آداب بھی پیش کرتا ہے۔

مروہار ڈکیننگ اور میٹروپولیٹن انٹرنیشنل کمپنی کو پہلے میں اپنے پرانے گھر میں رہتا تھا میں نے ڈیڑھ کے بعد اس آدمی کی تقریر سنی جسے اس تقریر کو دوران بے چینی، اضطراب، محسوس ہوا اور اس نے بتایا کہ اس نے اپنے ایک دوست کی قتل کی ہے اسٹریڈنر سپر کرنے کا خاص تجربہ تھا اور اس نے اسے نصیحت کی اسٹریڈنر سپر کی حیثیت سے خطاب کرنے کے لئے سامعین کی قسم دہن اور اعلیٰ تعلیم یافتہ لیکن ٹاٹ لوگوں پر مشتمل تھی۔

تالیان) اب جو کچھ بھی میں کہہ سکتا ہوں وہ یہ ہے کہ یہ سامعین میں سے ہیں ایسے سامعین میں سے کبھی کسی اسٹریڈنر سپر کے نہیں دیکھے کوئی چیز اس جز کی عدم موجودگی کا باعث بنی تاثرات کی دلالت کرتا ہے (تالیان) اور میرا خیال ہے کہ وہ چیزیں انٹرنیشنل کمپنی کی پیرٹ ہے (زیادہ تالیان)

ت سے ابتداء کریں

میں نے اس کی نظر ناک چیز یہ ہے کہ مقرر ابتدا میں ہی کہہ دیتا ہے کہ وہ

معدرت کرتا ہے۔ میں کوئی مقرر نہیں ہوں..... آپ کے سامعین..... آپ کے موضوع،
لئے تیار نہ تھا..... میرے پاس کہنے کو کچھ نہیں ہے۔
کپنگ کی نظر کے ابتدائی الفاظ یہ ہیں..... نہیں
نہیں! آگے بڑھنے کا کوئی فائدہ نہیں جب کوئی مقرر ایسے
کے ساتھ تقریر شروع کرتا ہے تو سامعین بھی محسوس کرتے ہیں
اگر آپ تقریر کے لئے تیار نہیں ہیں تو بتائے بغیر ہی کچھ لوگ
جائیں گے اور کچھ کو بالکل ہی پتہ نہیں چلے گا۔ انہیں اس طرف توجہ
کی کیا ضرورت ہے۔ آپ یہ کہہ کر سامعین کی بے عزتی کیوں کرتے
کہ آپ نے انہیں اس قابل سمجھا ہی نہیں کہ آپ تیار ہو کر ان کے
آئیں۔ کوئی بھی پرانی چیز جو آپ کو یاد ہے، معدرت کرنے کی بجائے
کو پیش کر دینا کافی ہے۔ نہیں، نہیں۔ ہم آپ کی معذرتیں سننے کے
تیار نہیں ہیں۔ ہم تو سننے میں دلچسپی رکھتے ہیں۔ یہ ہمیشہ یاد رکھئے
جو بھی آپ سامعین کے سامنے آئیں، قدرتی طور پر ان کی
مرکز بن جاتے ہیں۔ اگر آپ تقریر کے دوران ایک مرتبہ بھول جاتے
تو اپنی پوزیشن کو دوبارہ بحال کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔ لہذا پہلے ہی جیسے
اپنی دلچسپ ترین بات کہہ دیں۔ دوسرے میں نہیں
میں نہیں..... پہلے میں.....

خمس پیدا کریں

میں تھینک کلب فلاڈیلفیا میں مسٹر ہودیل میلی نے اپنی تقریر
اس طرح کی۔ پڑھنے کے بعد دیکھیں کہ کیا آپ اسے پسند کرتے ہیں؟
یک تو فوراً اپنی طرف مبذول کراتی ہے؟
سال پہلے لندن میں ایک چھوٹی سی کتاب چھپی اس کی کہانی کی
جس کی بہت سے لوگوں نے اس چھوٹی سی کتاب کو دنیا کی سب
کتاب کہا۔ جب پہلی مرتبہ چھپی تو دوستوں کی میٹنگ تے سوال
پڑے یہ کتاب پڑھی؟ جواب ملا جی ہاں میں نے پڑھی ہے۔
یہ کتاب چھپی اس کی ہزاروں کاپیاں بک گئیں۔ دوستوں
کے، گم ۱۵ ہزار تک بڑھ گئی۔ اس وقت سے اب تک اس کے
پیش چھے اور اس کے ہر زبان میں ترجمے کئے گئے۔ کچھ سال پہلے
میں نے اس کا اصل مسودہ تلاش کیا اور پیش بہا خزانے کو اپنی
پری نیویارک کی آرٹ گیلری میں بچایا۔

میں تقریر
لئے تیار نہ تھا..... میرے پاس کہنے کو کچھ نہیں ہے۔
کپنگ کی نظر کے ابتدائی الفاظ یہ ہیں..... نہیں
نہیں! آگے بڑھنے کا کوئی فائدہ نہیں جب کوئی مقرر ایسے
کے ساتھ تقریر شروع کرتا ہے تو سامعین بھی محسوس کرتے ہیں
اگر آپ تقریر کے لئے تیار نہیں ہیں تو بتائے بغیر ہی کچھ لوگ
جائیں گے اور کچھ کو بالکل ہی پتہ نہیں چلے گا۔ انہیں اس طرف توجہ
کی کیا ضرورت ہے۔ آپ یہ کہہ کر سامعین کی بے عزتی کیوں کرتے
کہ آپ نے انہیں اس قابل سمجھا ہی نہیں کہ آپ تیار ہو کر ان کے
آئیں۔ کوئی بھی پرانی چیز جو آپ کو یاد ہے، معدرت کرنے کی بجائے
کو پیش کر دینا کافی ہے۔ نہیں، نہیں۔ ہم آپ کی معذرتیں سننے کے
تیار نہیں ہیں۔ ہم تو سننے میں دلچسپی رکھتے ہیں۔ یہ ہمیشہ یاد رکھئے
جو بھی آپ سامعین کے سامنے آئیں، قدرتی طور پر ان کی
مرکز بن جاتے ہیں۔ اگر آپ تقریر کے دوران ایک مرتبہ بھول جاتے
تو اپنی پوزیشن کو دوبارہ بحال کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔ لہذا پہلے ہی جیسے
اپنی دلچسپ ترین بات کہہ دیں۔ دوسرے میں نہیں
میں نہیں..... پہلے میں.....
آپ بوجھیں گے کہ کیسے؟ یہ ایک بہت بڑا کام ہے۔ میں
ہوں فصل کے لئے سامان اکٹھا کرنا بڑا جان بوجھوں کا کام ہے۔

jabir.abbas@yahoo.com

کیا آپ سمجھتے ہیں کہ یہ ایک کامیاب ابتدا ہے؟ کیا یہ آپ کی اپنی طرف مبذول کر رہی ہے؟ آہستہ آہستہ توجہ کو بڑھاتی ہے کیوں؟ نہیں کیونکہ یہ آپ کا تجسس بڑھاتی ہے؟ آپ میں ہل چل چھپتے

تجسس! اس کے لئے کیسے تجسس نہیں ہے؟

میں نے جنگوں میں پرنسوں کو گھنٹہ بھر اڑتے اور اپنی طرف تجسس سے دیکھتے دیکھا ہے۔

میں نے شکاری کو جال پھینک کر ان کا تجسس اجماع سے دیکھا ہے۔

کتے بیروں میں بھی تجسس پایا جاتا ہے۔ چنانچہ آپ پہلے ہی جیل سے

میں تجسس پیدا کر دیں اور ان کی دلچسپ توجہ اپنی طرف مبذول کرتے

مصنف نے اپنے لیکچر میں کرنل ٹامس لارنس کی عرب میں محبت

کو اس طرح سے بیان کیا

لیوڈ ہارننگ کہتا ہے کہ وہ اس جدید دور کے کرنل لارنس کی

دلکش اور سب سے زیادہ رومانوی کردار کے باعث بہت

کرتا ہے۔

اس قسم کی ابتدا کے دو فائدے تھے۔ سب سے زیادہ پہلے

کسی ممتاز شخصیت کا حوالہ توجہ طلب کرنے کے لئے ہمیشہ بہت

کہتا ہے۔ دوسرے تجسس بڑھاتا ہے۔ رومانوی کیوں؟ یہ ایک فزقی سوال تھا اور دلکش کیوں؟ میں نے اس کے بارے میں پہلے کبھی

نہیں سنا تھا۔ کہ وہ کیا کرتا تھا۔

لیوڈ ٹامس نے کرنل ٹامس لارنس کے بارے میں اس طرح بات

شرح کی۔

ایک دن میں یروشلم کی کرسمین گلی میں سے گزر رہا تھا کہ میری ملاقات

ایک شخص سے ہوئی جو خوبصورت مشرقی گاؤں میں ملبوس تھا اور اس کی

کامیاب پرکشی عرب کی مانند چشم دار سونے کی توارنگ دکھائی دیتی تھی مگر وہ

مجھے میں کہیں سے عربی نہیں لگتا تھا۔ اس کی نیلی آنکھیں جھین جھین جھین کی

جھین جھین کالی یا براؤن ہوتی ہیں۔

یہ چیز آپ کے تجسس کو بڑھاتی ہے کیا ایسا نہیں ہے؟ آپ اس کے

سے میں مزید متنا چاہتے ہیں کہ وہ کون تھا۔ وہ عربی کا روپ کیوں دھارے

دے گا۔ اس نے کیا کہا۔ اس کا کیا بنا؟

ایک طالب علم نے اپنی تقریر کی ابتدا اس سوال سے کی۔

کیا آپ جانتے ہیں کہ آج دنیا کی سترہ قومیں خلائی کی زندگی بسر کر رہی ہیں؟

ساتھ صرف تجسس پیدا کرتا ہے بلکہ حیران کرتی ہے: خلائی؟ آج ہزار

تھک، کوئی قومیں؟ یہ کہاں ہیں؟

ہر شخص اس قسم کی ابتدا سے لوگوں کے اندر کسی بات کی وجہ جاننے کے لئے

تجسس پیدا کر سکتے ہیں مثال کے طور پر ایک طالب علم نے اپنی تقریر کا آغاز

ان دونوں ابتداؤں میں حرکت پائی جاتی ہے۔ یہ کسی چیز کو شروع کرتے ہیں۔ یہ آپ کے تجسس کو بڑھاتے ہیں۔ آپ انہیں پڑھانا چاہتے ہیں۔ مزید جاننا چاہتے ہیں۔ آپ جانتا چاہتے ہیں کہ یہ سب کیا ہو رہا ہے۔ ناخبرہ کا مقرر بھی اپنے طور پر کسی کمائی کی ابتدا سے ہی تجسس اجمار کر کامیاب تقریر کا آغاز کر سکتے ہیں۔

مناسب مثالوں سے ابتدا کریں

یہ مشکل ہے محنت طلب ہے۔ سامعین کے لئے لمبے لمبے پہلوئے کو سمجھنا مشکل کام ہے۔ مثالوں سے سمجھنا کہیں آسان ہے تو ہم ان سے ہی کیوں نہ ابتدا کریں۔ میں جانتا ہوں کہ مقررین سے ایسا کروانا بہت مشکل ہے۔ میں نے کوشش کی ہے وہ محسوس کرتے ہیں کہ ان کے لئے پہلے کچھ خیالات کا اظہار کرنا ضروری ہے۔ بالکل نہیں۔ مثالوں سے شروع کریں۔ دلچسپی پیدا کریں۔ اس کے بعد جنرل تاثرات بیان کریں۔ اگر آپ اپنے اندر ایسا فن پیدا کرنے کے لئے کوئی مثال چاہتے ہیں تو وائس چے باب سے شروع کریں اس باب میں اسی بابت طریقے بتائے گئے ہیں جو آپ اب پڑھ رہے ہیں۔

ثبوت استعمال کریں

لوگوں کی توجہ اپنی طرف موزوں کرانے کا سب سے آسان طریقہ یہ

نہیں کوئی چیز دکھائی جائے۔ یہاں تک کہ گنوار بے وقوف، جھوٹے پڑے پیچے ابندرا آوارہ کتے بھی کسی چیز کو دکھا کر متوجہ کرانے جاسکتے ہیں۔ اس طریقے کو بعض اوقات بہت معزز لوگوں کے سامنے بھی استعمال کیا ہے۔ مثال کے طور پر مسٹر ایس ایس Mr. S.S. Ellis نے خیریر کا آغاز ایسے ہاتھ میں ایک سکے پکڑ کر کیا۔ اس نے اس سکے کو سرے اور انگلی کی گرفت میں رکھ کر اوپر کید قدرتی طور پر سر ایکس کی توجہ کی طرف تھی پھر اس نے پوچھا کیا کسی نے کبھی ایسا سکے دیکھا ہے۔۔۔ کے بعد آہستہ آہستہ وہ اپنے اصل مقصد کی طرف آگیا۔

سوال کریں

مسٹر ایس Mr. Ellis کی تقریر کی ابتدا سوال سے ہوتی ہے چاہتا ہے کہ سامعین بھی اس کے ساتھ سوچیں۔ اس سے تعاون کریں۔ The Saturday Evening Post کے مضمون پہلے تین جملوں میں دو سوالوں سے شروع ہوتا ہے یہ گرد و واقعی منظم ہیں۔۔۔۔۔ کیسے؟ سامعین کے بند ذہن کو کھولنے کے لئے واقعی یہ سادہ ترین طریقہ ہے جب دوسرے ہتھیار ناکام ثابت ہوں۔۔۔۔۔ تو آپ یہی طریقہ اختیار کریں۔

jabir.abbas@yahoo.com

تقریر کی ابتدا کسی مشہور شخصیت سے

سوال کر کے کیوں نہ کی جائے؟

کسی نامور شخص کے الفاظ دوسروں کو ہمیشہ اپنی طرف متوجہ کرتے ہیں۔ آپ کو کاروبار میں کامیابی پر بحث سے ابتدا کا حوالہ دیا جاتا ہے۔ ابرٹ ہیرڈ کہتا ہے کہ دنیا کے دو بڑے انعامات ہیں: دولت، مگر صرف ایک چیز کے لئے۔ . . . اور وہ ہے پیش قدمی۔ پیش قدمی کیا ہے؟ میں بتانا ہوں۔ یہ بتانے کے بغیر کسی چیز کو نہیں سمجھا جاتا ہے۔

ابتدا میں اس کے بہت سے فائدے ہیں۔ پہلا ہی فقرہ جس سے پیدا کرتا ہے۔ یہ میں آگے بڑھتا ہوں ہم مزید سنا چاہتے ہیں۔ ہمارے الفاظ کے بعد رک جاتا ہے اور بات میں وقفہ ڈالتا ہے۔ تو جس بڑھ جاتا ہے ہم پوچھتے ہیں کہ دنیا میں کون سے بڑے انعامات ہیں۔ ہمیں جلد ہی بتائیں۔ ہم آپ سے اتفاق نہیں کر سکتے۔ لیکن ہم کچھ بھی ہو ہمیں اپنے تاثرات بتائیں۔ . . . دوسرا جملہ یہ ہے کہ دنیا میں دو بارغ میں ٹیٹھتا ہے۔ . . . تیسرا جملہ سامعین کو متوجہ کرتا ہے کہ وہ جملہ کے ساتھ مل کر سوچیں اور کچھ کریں۔ لوگ ایسا کرنا بہت پسند کرتے ہیں۔ چوتھا جملہ تشریح کرتا ہے کہ یہ چیز پیش قدمی ہے۔ اس قسم کی ابتدا سے

کے اندر دلچسپی پیدا ہو جاتی ہے پے عنوان کو سامعین کی دلچسپی باندھ دیں

بات کا آغاز ایسے کریں کہ وہ سامعین کی ذاتی دلچسپی سے منسلک ہو۔ بہترین ہے۔ آپ سامعین کی توجہ یقیناً حاصل کر لیں گے جو چیز ہمیں پسند ہے۔ ہم فوراً ان کی طرف متوجہ ہو جاتے ہیں۔ یہ بات ہے لیکن اس کا استعمال عام نہیں ہے مثال کے طور پر میں نے ایک مقرر کو کبھی کبھار جھانکی ایک اب کی ضرورت سے بات کی کہ کرتے دیکھا۔ اس نے لائف انشورنس انشورنس کی ہسٹری بتانا شروع کر دی کہ یہ کب بنا یا گیا اور اس نے کیا کیا کام سر انجام دیے۔ سب کچھ سامعین کو اس سے کوئی غرض نہیں کہ کوئی کمپنی کب اور کیسے بنی۔ میں کل طور پر صرف اپنی ذات سے غرض ہے۔

اس بنیادی سچائی کو کیوں نہ قبول کریں یہ کیوں نہ بتائیں کہ کمپنی کو ان کے دلچسپی ہے کیوں نہ اس قسم کی بات سے آغاز کریں۔ کیا آپ جانتے ہیں کہ لائف انشورنس کے مطابق آپ کتنی عمر جینے کی توقع کر سکتے ہیں۔ ایک زندگی کی توقع، جیسا کہ اعداد و شمار سے اندازہ لگایا گیا ہے۔ آپ کی موجودگی سے لیکر ۸۰ سال کی عمر تک کا ہر حصہ ہے۔ مثال کے طور پر آپ اگر اس وقت ۳۵ سال کے ہیں تو موجودہ اور ۸۰ سال تک

jabir.abbas@yaho

کر سکتے ہیں۔۔۔۔۔ مزید ۳۰ سال۔۔۔۔۔ کیا یہ کافی ہے؟ نہیں نہیں ہم سب مزید جاننے کی خواہش رکھتے ہیں۔ تاہم یہ ٹیکل لکھوں دیکھاؤں پر مشتمل ہیں کہ آپ اور میں ان دیکھاؤں کو توڑ سکتے ہیں۔ جی ہاں۔ احتیاط کے ساتھ۔۔۔۔۔ مگر مناسب اقدام یہی ہیں کہ مکمل صحافی معائنہ کرنا جائے۔۔۔۔۔

اس کے بعد اگر ہم بتائیں کہ وقفے وقفے سے جسمانی معائنہ کیوں ضروری ہے تو سنسنے والا کسی کمپنی کے کام میں دلچسپی لے سکتا ہے تاکہ اس کی خدمت حاصل کر کے کرشمہ رچی میں کمپنی کا ذکر لانے سے کسی کو اس میں کوئی ذوق دلچسپی محسوس نہیں ہوتی۔ ایسی تقریر دوسروں کے لئے بے کار ہوتی ہے۔

ایک اور مثال لیں۔ میں نے ایک طالب علم کو تحفظ جنگلات پر بات کرتے سنا۔ اس نے اپنی تقریر کا آغاز اس طرح کیا۔ ہم امریکیوں کو اپنے وقت و سائل پر فخر کرنا چاہیے۔۔۔۔۔ اس جملے میں اس نے یہ ظاہر کیا کہ ہم شرم آنی چاہیے کہ ہم بہت سی لکڑی ضائع کر رہے ہیں۔ مگر ابتدا میں نہیں سمجھی۔۔۔۔۔ عام اور بے کاری ہے۔ اس کے شامل نے ہمیں قائل کیا۔ ان سامعین میں ایک پرنسپل تھا جنگلات کی تباہی سے مراد یہ سمجھا کہ

سکاتعلق صرف اس کے کاروبار سے تھا۔ ایک بینکر تھا۔ یہ چیز اسے کیوں نہ اس طرح ابنا کی جائے جس کے بارے میں کچھ کہنے کی ضرورت نہ ہو۔ آپ کے کاروبار پر اثر انداز ہوتی ہے۔ دراصل کسی حد تک یہ ہماری زندگی کی قیمت اور کرایے وغیرہ پر اثر انداز ہوتی ہے۔ دراصل کسی حد تک

یہ ہماری بہبود اور خوشحالی کو متاثر کرتی ہے۔ کیا ہمارے جنگلات کی اہمیت بڑھانے اور انہیں بچانے کی خاطر جانکاری سے کام لیا جا رہا ہے۔ نہیں۔ میں ایسا نہیں سوچتا یہ صرف برٹ ہیرڈ کا فرماں ہے کہ تصویر کشی کے بعد اس طریقے سے اصل مفصل کی کیا جگہ کر سب لوگ اس کی طرف متوجہ ہو جائیں۔

تجربہ کن تاثرات سے توجہ حاصل کرنے کی اہمیت

میں ایس بیکیوور ایک مشہور میگزین کا بانی کتا ہے کہ میگزین کا ایک جرنیل وہ ہے جو حیران کن سیریز پر مشتمل ہو جن میں تجسس اور جدت ہو ایسے کرئیکل ہیں خوابوں کی دنیا سے باہر نکالتے ہیں۔ یہ غالباً ہو جاتے ہیں تو رہا کرتے ہیں۔ یہ چند مثالیں ہیں۔ مسٹر این ڈی بیلڈن آف بالٹیمور نے اپنے خطاب کا آغاز ریڈیو کے عجائبات پر اس سیشنٹ سے کیا۔ کیا آپ جانتے ہیں کہ نیویارک میں کھڑکیوں کے شیشوں پر کمبیسوں کے ٹکڑے لٹا دیئے گئے ہیں اور یہ ریڈیو کا سٹ کر سکتا ہے اور نیا گرافاں کی طرح اس کو آواز دے گا۔ فریقہ میں دکھا سکتا ہے۔

مسٹر میری جو غیر پریذیڈنٹ آف میری جی جو غیر کمپنی، نیویارک نے یہ صورت حال پر ان الفاظ سے آغاز کیا۔

میں ہورڈ ٹکٹ نے جو اس وقت اقوام متحدہ کی سپریم کورٹ کے جسٹس تھے۔ کہا کہ ہمارے جرائم کے قوانین کا انتظام تہذیب کے لئے

شہر میں ناک ہے۔ اس میں دھڑکتی ہوئی ایک جراثیم کی شرمناک حالت

تقریر ابتداء کی اہمیت

میری۔ اسی رچھوٹے نیویارک لیگ آف دیمن لیجسلیٹس کے سامنے چل کر

کی جیب گاڑی ایک شہر سے گزری، جو یہاں سے زیادہ دور نہیں ہے

ایک شادی یاد آگئی جو چند سال پہلے یہاں ہوئی تھی چونکہ اس طرح کی

دری اور خوفناک قسم کی شادیاں پہلے بھی ہوتی رہی ہیں۔ میں اس قسم

کے شادی کے بارے میں آج آپ کو کچھ تفصیلات بتانے لگی ہوں۔

دیکھ کر ادا ہے کہ اس شہر میں پانی سکول کی ایک ۱۵ سالہ لڑکی کی ایک

کالج کے لڑکے سے پہلی مرتبہ ملاقات ہوئی صرف تین دن بعد ۱۵ سالہ لڑکی

نے دوسرے بہت سے لوگوں کے ساتھ مل کر یہ قسم کھائی کہ لڑکی

تین سال سے اور میری لائسنس حاصل کر لیا۔ اب وہ والدین کی مداخلت

کے خلاف تھے۔ کلرک کے آفس میں اپنا لائسنس چھوڑ کر ایک دم انہوں

نے پوری کو درخواست دی (لڑکی کچھ لکھتی تھی) مگر اس نے مناسب طریقے

سے ان کی شادی کرنے سے انکار کر دیا۔ کسی ذریعے سے، شاید اسی پادری کے

ذریعے سچی ماں کو شادی کی کوشش کی اطلاع ملی۔ اس کے بچے سے ملنے سے

کے شمس آف پیس نے دو دلوں کو آپس میں ملا دیا۔ دولہا اپنی دلہن

کے ہونٹوں میں لے گیا۔ وہاں انہوں نے دو دن اور دو راتیں گزاریں۔

شہر میں دھڑکتی ہوئی ایک جراثیم کی شرمناک حالت

دوسرا قانون میں بااثر شخصیت کا بیان۔

فلاڈیلفیا کی آپٹیمسٹ کلب کے صدر مسٹر بال گینز نے جرم کے

میں فوراً منوجہ کرنے والا الفاظ سے یوں ابتداء کی۔

جراثیم میں امریکی دنیا بھر میں سب سے بُرے ہیں۔ جیسے کہ یہ ایک

کی بات ہے، اکیلوئینڈ، اوہیو میں سارے لندن کی نسبت چھ گنا قتل

ہیں۔ آبادی کے لحاظ سے اس میں لندن سے ۷۰ گنا ڈاکے پڑتے ہیں۔

ہر سال پہلے سے لوگوں کو لوٹا جاتا ہے۔ سارے انگلینڈ اور ویلز کی نسبت

سینٹ لوئس میں ہر سال بہت سے لوگوں کا خون ہوتا ہے۔ فرانس بڑی

امریکی، برطانیہ کی نسبت نیویارک میں زیادہ قتل ہوتے ہیں اس خوفناک سچائی کی

وجہ یہ ہے کہ مجرموں کو سزا نہیں دی جاتی۔ اگر آپ کوئی قتل کر دیتے ہیں

تو سو میں سے ایک شخص کو بھی شاید ہی اس کی سزا ملتی ہو۔ ایک بڑی

شہر کی حیثیت سے قتل کرنے کے بعد سزائے موت پانے کی نسبت آپ

کی شہر کی وجہ سے دس مرتبہ موت کے لائق قرار دیئے جائیں گے۔

مسٹر گینز کے ان الفاظ کے پیچھے سنجیدہ، کامیاب اور ناکیز قوت

اس کے الفاظ زندہ ہیں۔ سانس لیتے ہیں۔ میں نے کئی اور طالب علم

انہیں دلائل کے ساتھ جراثیم پر گفتگو کرتے سنا ہے۔ لیکن ان کی ابتداء

یونہی سی تھی۔ کیوں؟ الفاظ، الفاظ، الفاظ۔ ان کی ترتیب میں کوئی

اس طرح وہ اسے بندھن میں باندھ کر چلا گیا اور دوبارہ کبھی اس کے پاس نہ آیا۔

واقعی طور پر میں تقریروں کی ایسی ابتدا کو پسند کرتا ہوں پہلا ہی جملہ بہت خوب ہے۔ یہ ایک دلچسپ واقعہ کی نشان دہی کرتا ہے ہم اس کی تفسیر جانتا چاہتے ہیں ہم کسی انسان کی دلچسپ کہانی کو سننے کے لئے اپنے آپ کو تیار کر لیتے ہیں۔ علاوہ ازیں یہ فطری کہانی معلوم ہوتی ہے۔ یہ مطالعے کے چٹھارے کے لئے نہیں، یہ روکھی بھی نہیں اس سے لیمپ کی بدگوئی نہیں۔ بلکہ جب ایک شہر سے گاڑی گزری جو یہاں سے زیادہ دور ہے تو مجھے ایک شادی یاد آگئی جو چند سال پہلے یہاں ہوئی تھی یہ ایک نئی سی بات معلوم ہوتی ہے۔ اس میں سلاست ہے اور ایسا معلوم ہوتا ہے جیسے کوئی شخص کسی دوسرے کو ایک دلچسپ کہانی سنا رہا ہے۔ سامعین ایسی چیزیں پسند کرتے ہیں لیکن بعض چیزوں پر جو وضاحت سے بیان کی جائے ہیں۔ ہم شرماتا جاتے ہیں۔ ایسی چیزیں جن سے کہنے کی بول آتی ہے۔ ایسا آرٹ چاہتے ہیں جو آرٹ کو چھپا دے۔

خلاصہ

۱۔ تقریر کی ابتدا کرنا مشکل کام ہے اور بہت اہم بھی کیونکہ اس وقت سننے والوں کے ذہن تازہ ہوتے ہیں اور انہیں نسبتاً جلدی قائل کیا جاسکتا ہے۔ پہلے ہی احتیاط سے کام کر لینا چاہیے۔

۲۔ تمہید مختصر ہونی چاہیے۔ یہ ایک یا دو جملوں پر مشتمل ہو تو اچھا ہے۔ شروع میں ہی اپنے عنوان کی گہرائی کو ممکن حد تک کم الفاظ میں بیان کریں کسی کو اس پر کوئی اعتراض نہ ہوگا۔

۳۔ تمہید لوگوں کو اپنی طرف جلد مائل کر لیتی ہے خواہ اسے مزاحیہ کہانی کے لئے باندھا جائے یا معذرت کے لئے مگر ان دونوں چیزوں سے ابتدا کرنا بہت برا ہے۔ بہت کم بہت ہی کم لوگ مزاحیہ واقعات کو کامیابی سے بیان کر سکتے ہیں۔ یہ کوشش سامعین کی مہمان داری کرنے کی بجائے انہیں عجیب تذبذب میں ڈال دیتی ہے کہانیاں موضوع کے مطابق ہونی چاہئیں نہ کہ کہانی برائے کہانی گھسیٹی جائے کبھی معذرت نہ کریں۔ اس سے عام طور پر سامعین ہی کی بے عزتی ہو جاتی ہے یہ انہیں بود کر دیتی ہے۔ جو آپ کہنا چاہتے ہیں، آپ وہاں سے ابتدا کریں جلدی سے کہہ دیں اور بچھ جائیں۔

۴۔ مقرر اپنے سامعین کی فوراً توجہ اپنی طرف مبذول کرانے کے لئے مندرجہ ذیل طریقے استعمال میں لاسکتا ہے۔

- (۱) تجسس ابھاریں۔ (مثال: ڈکنز کی کہانی کرمس کیرل)
- (۲) دلچسپ فطری کہانی سنائیں (مثال: ایکٹرافٹ ڈائمنڈ لیچر)
- (۳) مناسب مثال سے ابتدا کریں (باب نمبر ۶ کے شروع میں دیکھیں)
- (۴) کوئی چیز دکھائیں (مثال: سکہ جس کی ساخت نے سب کو بہت زیادہ فری کر دیا۔)

تقریر اختتام تک پہنچاتا ہے۔ ”بس یہی مجھے آپ سے کہنا تھا۔“
خیال ہے کہ یہیں میں اپنی تقریر ختم کرتا ہوں۔“

یہ کوئی اختتام نہیں ہے۔ یہ غلطی ہے۔ اس سے انٹرویوین جھک کر
جو ناقابل معافی ہے۔ اگر آپ کو یہی کچھ کہنا ہے تو آپ اپنی تقریر ختم
کے تالیوں کی گونج میں اپنی سیٹ واپس کیوں نہیں سنبھال لیتے۔ تقریر
ختم کرنے کا ذکر کرنے کی کیا ضرورت ہے۔

اسی طرح ایک اور مقرر جو کہتا ہے کہ وہ سب کچھ چکا ہے
سمجھ نہیں آتی کہ وہ اسے ختم کیسے کرے۔ جوش بیگز، لوگوں کو نصیحت
کہ وہ بیل کو سینگوں سے پھولنے کی بجائے دم سے پکڑیں۔ اسے جوتے
لے یہ طریقہ آسان ہے۔ یہ مقرر بیل کو آگے سے پکڑ کر اپنی کمپنی سے
ہونا چاہ رہا ہے مگر پوری کوشش کے باوجود وہ دوستانہ طریقے سے
سہارا نہیں پاسکتا۔ لہذا وہ ایک پیڑ میں گھومتا رہتا ہے اور اپنے
بار بار دہرا کر کہ اس میدان کو طے کرنے کی کوشش کرتا ہے اور
پرہیز بڑا اثر چھوڑتا ہے۔

اس کا علاج کیا ہے؟ بعض اوقات تقریر ختم کرنے کے بارے
پہلے ہی سے سوچنا پڑتا ہے۔ جب آپ سامعین کے رد و رد و
بوسنے کے بوجھ سے دبے ہوئے ہیں اور ذہن اسی طرف مائل ہوتا ہے
ہے کہ آپ کیا کہہ رہے ہیں تو یہاں اختتام کرنے میں عقل کو بڑا
دوسرا طریقہ یہ ہے کہ اختتام کے بارے میں کچھ کہے بغیر

دببٹر، برائٹ، گلیڈ سٹون جیسے معروف مقررین، انگریزی زبان
میں شاندار اختیار کے ساتھ اپنی تقریر کے آخری الفاظ کا حرف بحرف
دیکھنا ضروری سمجھتے تھے۔

ابھی ابھی اکرستہ والا اگر ان کے نقش قدم پر چلے تو اسے معذرت کرنے
کا قصہ ضرورت نہ رہے گی۔ اسے اچھی طرح جان لینا چاہیے کہ وہ کن خیالات
کے ساتھ تقریر کو ختم کرنے والا ہے۔ اسے آخری الفاظ کی بار بار تشریح کرنی
پڑے۔ ضروری نہیں کہ بار بار وہی الفاظ دہرائے جائیں بلکہ سوچوں کو پائے
تھیں پر ولینا چاہیے۔

فی البدیہہ تقریر میں بعض اوقات سارا مواد ہی بدلنا پڑتا ہے اور سننے
والوں کے تاثرات سے اپنے خیالات کو ملا نا پڑتا ہے۔ سخت مدی اسی میں ہے
اختتام کے لئے دو یا تین مختلف قسموں کے پیرے یاد کر لئے جائیں
تاکہ ایک سیٹ نہ بیٹھے تو دوسرا بول دیا جائے۔

کچھ مقررین آخری الفاظ کو توجہ ہی نہیں دیتے۔ اپنے سفر کے دوران
بیسے کچن کی طرح تیز تیز چلنے لگ جاتے ہیں جس کی گیسولین پمپ لائی ختم
کے والی ہو تیز تیز چلنے کے بعد وہ ایک دم خاموش ہو جاتے ہیں۔ انہیں
تیز تیاری اور پیکٹس کی ضرورت ہے۔ ان کے ٹینک میں زیادہ
ہو نا ضروری ہے۔

بست سے نا تجربہ کار تقریر کو یکدم ختم کر دیتے ہیں۔ اس طریقے میں
بست و معافی کی کمی پائی جاتی ہے۔ یہ کہنا بے جا نہ ہوگا کہ ان کی

تقریر میں سرے سے کوئی اختتام ہوتا ہی نہیں۔ وہ یکایک تیز چلتے چلتے رُک جاتے ہیں۔ یہ نہایت ناخوشگوار اثر چھوڑتا ہے اور نا تجربہ کاری کی نشاندہی کرتا ہے۔ ایسا لگتا ہے جیسے کسی سماجی گفتگو میں کوئی دوست بڑے اکھڑ پن سے بات ختم کر کے کمرے سے باہر چلا جائے اور کسی سے مؤدبانہ طریقے سے جلنے کی اجازت بھی نہ لے۔

لکھن نے یہ غلطی اپنی پہلی افتتاحی تقریر میں اصل ڈرافٹ پیش کرتے ہوئے کی۔ یہ تقریر بہت کمپرسی کی حالت میں کی گئی تھی۔ اس کے ارد گرد نفرتوں کے بادل چھاے ہوئے تھے۔ تباہی اور خون کا طوفان قوم کی جھلنے ہوئے تھا۔ کچھ ہفتوں کے بعد لکھن نے جنوبی امریکیوں کے سامنے اپنی تقریر کو ان الفاظ کے ساتھ ختم کیا۔

”میرے غور محض ہم وطنوں اور کارکنوں کے ہاتھوں میں ہے۔ میرے ہاتھوں میں نہیں۔ گورنمنٹ آپ پر حملہ آور نہیں ہو سکتی۔ جارحیت کے علاوہ آپ کے اندر کوئی اور قضا نہیں ہے۔ آپ نے آسمانوں پر اس قسم کا کوئی اندراج نہیں کر دیا کہ آپ گورنمنٹ کو تباہ کر دیں گے جبکہ میں اسے سنبھالنے اور بچانے کے لئے نہایت سنجیدہ ہوں۔ آپ اس پر چلے سے احتراز کریں۔ میں اسے بچانے میں بخل سے کام نہیں لے سکتا۔ کیا یہ سنجیدہ سوال صرف آپ کے لئے ہے، میرے لئے نہیں کہ یہاں امن رہے گا یا نہیں۔ چلے گی۔“

اس نے یہ تقریر سیکرٹری سوارڈ Sie Ward کے حوالے کر دی۔ سوارڈ نے بتایا کہ اختتام بہت زیادہ صاف، اکھڑ اور اشتعال انگیز تھا۔ چنانچہ اس نے بھی ہاتھ آزمائے۔ اس نے دو اختتام لکھے۔ لیکن ان میں سے ایک کا انتخاب کر کے اس میں تھوڑی بہت تبدیلی کی، اور اسے استعمال کیا۔ آخری تین جملے اس نے خود لکھے۔ نتیجہ یہ برآمد ہوا کہ اس کا پہلا افتتاحی خطاب اب اپنا اکھڑ پن کھو چکا تھا اور دوستی کے درج کو چھو چکا تھا۔ اس میں خوبصورتی اور شانزدہ کمال تھا۔

یہاں میں اپنی بات ختم کرنے والا ہوں۔ ہم دشمن نہیں بلکہ دوست ہیں۔ دشمن ہونا بھی نہیں چاہیے۔ گوجنات بہہ ہی جاتے ہیں مگر تین ہزارے پیارے سے بانڈ کو چکنا چور نہیں کر دینا چاہیے۔ یادوں کے پراسرار تار، اس وسیع و عریض خطے پر، ہر میدان جنگ اور جمہوری جہل سے گزرتے ہوئے زندہ دلوں میں آگ کے بجولے بنتے جا رہے ہیں۔ اگر انہیں دوبارہ پھوٹا گیا تو یونین کے گیت کو فن کر کے دکھ دیں گے۔ یقیناً ان میں ہماری فطرت کے بہتر انسان چھپے ہوئے ہیں۔

کسی نا تجربہ کار شخص کو اپنی تقریر کا اختتام کس طرح بہتر بنانا چاہیے؟ کیلیکل اصولوں سے؟ نہیں۔ یہ تمذیب کی طرح بہت سادہ ہے۔ اس میں محسوسات بلکہ آد کو بڑا دخل ہے۔ جب تک مقرر محسوس نہ کرے کہ اس میں خوبصورتی اور یکسانیت کہاں پائی جانی چاہیے، اسے چاہنا ہی کی امید کیونکر رکھ سکتا ہے؟

تاہم، اس احساس کو بہتر بنایا جاسکتا ہے۔ تجربہ سے اس میں عادت پیدا کی جاسکتی ہے۔ ان طریقوں کا مطالعہ کیا جاسکتا ہے جنہیں اپنا کر لوگ عظیم مقرر بنے۔ ایسا کرکلب آف ٹورنٹو سے پہلے اس زمانے کے پرنس آف ویلز نے اپنے خطاب کو ان الفاظ کے ساتھ سمیٹا۔

ملاحظہ ہو :-

”معزز سامعین! مجھے دکھ ہے کہ میں اپنی باری سے درخواست کر رہا ہوں اور میں نے آپ اپنے بارے میں بہت کچھ کہا ہے مگر میں یہ بتانا چاہتا تھا کہ جیسے کہ مجھے کینیڈا میں ایک بہت بڑے مجمع سے خطاب کرنے کا اعزاز حاصل ہوا ہے۔ میں اپنی پوزیشن اور ذمہ داری کے بارے میں محسوس کر رہا ہوں۔ یہ احساس مجھے درشتے میں ملا ہے۔ میں صرف آپ کو یقین دلا سکتا ہوں کہ میں اس بڑی ذمہ داری کو ہمیشہ نبھانے کی کوشش کروں گا اور اپنے آپ کو آپ کا یقین حاصل کرنے کے قابل بناؤں گا۔ اس کو ایک اندھا آدمی بھی سن کر محسوس کر سکتا ہے کہ تقریر اپنے اختتام کو پہنچ چکی ہے۔ یہ ذہنی رسی کی طرح ہوا میں لہراتی نہیں جھوڑی گئی۔ اسے بکھرا نہیں دیا گیا۔ اسے سمیٹ کر ختم کیا گیا ہے۔“

مشہور ڈاکٹر ہیری ایمرسن فوسڈک نے جینیوا کے کیتھیڈرل میں سینٹ پییری میں اقوام کے روزلیک آف یونینز کی بھٹی اسمبلی کے افتتاح کے بعد تقریر کی۔ اس تقریر کے اختتام پر اس نے کہا : ”تمام لوگ جو تلواریں اٹھاتے ہیں تلوار کے ساتھ ہی فنا ہو جاتے ہیں۔“

تقریر کے اختتام کا یہ مجموعہ اس وقت تک مکمل نہیں ہوتا جب تک اسے شاندار طریقے سے ادا نہ کیا جائے۔ جیسے لیکن نے اپنی عمری افتتاحی تقریر میں کیا۔ بہر حال آپ کا مسئلہ تو یہ ہے کہ ایک شخص کو کوشش درگزر کے گردپ میں کیسے سمویا جائے۔ آپ کو اس مسئلے میں کیا کرنا ہے۔

آئیے۔ اس پر تھوڑی جستجو کریں۔

اپنے پوائنٹس کا خلاصہ تیار کر لیں

تین یا پانچ منٹ کی چھوٹی لمبی تقریر میں بھی مقرر کو آخر میں اپنے سادہ احساس کا خلاصہ بیان کر دینا چاہیے۔ اس ضرورت کو بہت کم مقررین سمجھتے ہیں۔ وہ اپنی تقریر میں دوسروں کو محو کر اٹے ہوئے راستے سے بھاگ جاتے ہیں۔ انہیں چاہیے کہ جو خیالات ان کے ذہن میں روشن ہوئے ان سے سامعین کو بھی روشناس کرائیں۔ مقرر کچھ دیر کے لئے اپنے خیالات میں کھو جاتا ہے اور سامعین کے سامنے اس کے تمام پوائنٹس نئے سے نئے جن کے ساتھ وہ ان کے سامنے چھا جانے کی کوشش میں لگا رہتا ہے۔ کچھ مقررین رک بھی جاتے ہیں مگر زیادہ تر گھبراہٹ میں ہی اسے گول مول کر دیتے ہیں۔ سامعین کو خیالات کا پتہ نہ پڑتا ہے۔ وہ واضح طور پر کوئی چیز یاد نہیں رکھ پاتے۔

کسی گنم آئرش سیاست دان نے تقریر کا نمونہ پیش کیا ہے، ”سب

کس کی اپیل

اس اوپر دیئے ہوئے خلاصے کو میان کرنے کا مقصد یہ تھا کہ مقرر آپ سے بحث نہ لگتا ہے۔ فی الفور جو اس نے حاصل کر لیا۔ یہ محض بحث کرنے کی پریکٹس رہی۔ اسے رابطے کے کسی بورڈ آف ڈائریکٹرز کے سامنے پیش کیا گیا اور اس نے تنصیب کے جادہ طریقے کو بچا لیا اور اس کی درخواست بھی یہی تھی۔

مختصر اور مخلص تعریف

پینلوانیا کی عظیم سلطنت کو ایسا راستہ اختیار کرنا چاہیے کہ ہر دن میں ہو۔ پینلوانیا لوہے اور ٹیل کا عظیم پروڈیوسر، دنیا بھر میں ریل روڈ کی سب سے بڑا منبع، زراعتی سٹیٹس میں تیسرے نمبر پر ہے۔

پینلوانیا سوسائٹی آف نیو یارک کے سامنے ان الفاظ کے ساتھ اس مقام نے اپنے خطاب کا اختتام کیا۔ اس نے اپنے سامعین کو مشن پر ملودیا اور انہیں خوشگوار اور اچھے موڈ سے الوداع کہا۔ تقریر کرنے کا یہ قابل تعریف طریقہ ہے لیکن متاثر کرنے کے لئے اس کا مخلص ضروری ہے۔ چالبوسی سے کام نہیں لینا چاہیئے اور نہ ہی مبالغہ آرائی کرنی چاہیئے۔ اگر اس قسم کا اختتام سچائی پر مبنی نہیں ہے تو اس کا اثر

سے پہلے انہیں بتائیں کہ آپ انہیں کیا بتانے والے ہیں، اس کے بعد بتائیں کہ آپ نے انہیں بتا دیا ہے۔ آپ جانتے ہیں کہ یہ کوئی نئی بات نہیں ہے۔ دراصل یہ ایک اچھا مشورہ ہے کہ ”انہیں بتا دیا ہے“ آپ نے انہیں بتا دیا ہے۔ آپ جانتے ہیں کہ یہ کوئی نئی بات نہیں ہے۔ دراصل یہ ایک اچھا مشورہ ہے کہ ”انہیں بتا دیں کہ آپ نے بتا دیا ہے“ مختصر آئینہ میسر سے، محض خاکہ سے، خلاصہ سے۔

شکاگو ریوے کے ٹریک منیجر کی تقریر کا ایک بہت اچھا نمونہ دیا جاتا ہے۔

معزز مساتھو! مختصر اے کہ ہمارا اپنا اس جادہ طریقے کے ساتھ مختصر جو مشرق، مغرب، شمال میں استعمال کیا جاتا ہے۔ اصل آپریٹنگ اس کے آپریشن کے پس پردہ ہیں۔ بہت زیادہ احتیاط کے باوجود اس میں رقم کی جو کمیت ظاہر ہوتی ہے وہ نہایت سنجیدگی سے مجھے مشورہ دیتے ہیں کہ اس کی فوری تنصیب کو اپنی جنوبی ہوائی میں قبول کر لوں۔

آپ دیکھتے ہیں کہ اس نے کیا کہا ہے؟ باقی تقریر سنئے بغیر اسے دیکھ سکتے ہیں، محسوس کر سکتے ہیں۔ اس نے نمونہ سے الفاظ کا خلاصہ بیان کر دیا ہے۔ اس نے عملی طور پر ساری تقریر کے سارے اس میں سمو دیئے ہیں۔ آپ بھی یہی فن اپنائیں۔

زائل ہو جائے گا کینہ کما کر نابلہ ایمانی ہے۔ لوگ کھوٹے سکے کی طرح اسے قبول نہیں کریں گے۔

مزاحیہ اختتام

جارج کو مان لے کہا کہ ”انہیں ہمیشہ ہنساتے ہوئے الوداع کہیں۔“ اگر آپ میں ایسا کرنے کی اہلیت ہے اور آپ کا مواد عمدہ ہے تو ضرور ایسا کریں۔ سچر کیسے؟ یہی تو سوال ہے۔ ہر انسان کو خود اپنے طور پر ایسا کرنا چاہیے۔

شعروں کے حوالے سے اختتام

سادہ تقریر کے بعد مزاحیہ الفاظ یا شعروں کے حوالے سے بہتر اور کوئی طریقہ قابل قبول نہیں ہے۔ اگر آپ آخر میں اچھے اشعار کا حوالہ دے سکے تو کیا ہی اچھا ہے۔ یہ لوگوں کے مود پر خوشگوار اثر چھوڑتے ہیں۔ یہ شعر آپ کی شان کو بھی دوبالا کر دیں گے۔ یہ آپ کو انفرادیت بخشنیں گے۔ آپ کی خوبصورتی میں اضافہ کریں گے۔

میں ایک الوداعی تقریب میں مہمان تھا، جس میں ۱۲ افراد نے باری اپنے دوستوں سے الوداعی خطاب کیا۔ ان سب میں صرف ایک تقریر کے بلے حد پسند آئی۔ اس کا اختتام شعروں کے ساتھ کیا گیا۔ مقرر اپنی جذبات بھری آواز سے بالواسطہ جہاں ہونے والے مہمان سے مخاطب ہوا: خدا حافظ گڈ بائ۔ میں آپ کو ہر اس چیز کی دعا دیتا ہوں جس کی آپ اپنے لئے خواہتے

تے ہیں۔ پھر ان اشعار کے ساتھ الوداع کہا۔ میں یورپ کے لوگوں کی طرح دل پر ہاتھ رکھ کر دعا کرتا ہوں۔

خدا ہمیشہ آپ کو اپنے حفظ و امان میں رکھے۔

آپ جہاں کہیں آئیں، جائیں

خدا کا ہاتھ آپ کی جانب بڑھا رہے۔

دن کی محنت اور رات کے آرام میں

خدا کا پیار ہمیشہ آپ کے ساتھ رہے۔

میں یورپ کے لوگوں کی طرح دل پر ہاتھ رکھ کر دعا کرتا ہوں۔

خدا ہمیشہ آپ کو اپنے حفظ و امان میں رکھے۔

اگر آپ اپنے شہر کی پبلک لائبریری میں جا کر لائبریرین کو بتائیں کہ

یہ خانہ عنوان پر تقریر کرنے والے ہیں اور آپ کو اس کے مطابق کچھ اشعار

درجہ حرارت ہے تو وہ آپ کی مدد کرے گا اور ایسی کتابوں کا حوالہ دے

جس کا مقصد میں آپ کے کام آسکیں گی۔

ٹیکس

کلی ٹیکس اختتام کا بہت مقبول طریقہ ہے۔ اسے منظم کرنا عام طور

پر مشکل ہوتا ہے۔ اسے تمام مقررین نہیں اپنا سکتے اور نہ ہی اسے تمام

مقامات کے لئے اپنا یا جاسکتا ہے، لیکن جب اسے ضمنی طور پر

سجایا جائے تو کیا ہی بات ہے۔ یہ چوٹی پر پہنچ جاتا ہے۔ اس کا ایک کے

بعد دوسرا ہر جگہ بہت وزن رکھتا ہے۔ کلاسیکس کی مثال باب ۱۱
فلاڈیلیا پر تقریر کے مشاوری بھی ہوتی ہے جسے پہلا انعام ملا تھا۔
لکن نے نیا گرافال پر لکچر میں نوٹس کے دوران کلاسیکس کا مشورہ
کیا۔ نوٹ کریں کہ ہر موازنہ دوسرے سے کسی قدر مضبوط ہے۔ وہ
دور کو کلبس، حضرت عیسیٰ، حضرت موسیٰ، حضرت آدم اور دوسرے
پیغمبروں کے ادوار سے ملا کر دل پر گہرا اثر چھوڑتا ہے۔
بہت عرصہ پہلے، وقت کا اندازہ بھی نہیں لگا جاسکتا جب کہ
نے پہلی دفعہ اس براہظم کو دریافت کیا۔ جب عیسیٰ کو صلیب
لٹکایا گیا۔ جب موسیٰ نے اسرائیل کی دریا سے نیل میں رہنے کی
یہاں تک کہ جب آدم کو بنانے والے نے سب سے پہلے
اپنے ہاتھوں سے بنایا۔ تو اب کی طرح نیا گرافال اس وقت
ٹھاٹھیں مار رہا تھا۔ ان مردہ دیوتاؤں کی آنکھوں نے، جن کی ہڈیاں امریکا
مٹی کے تودوں کو پکڑتی ہیں۔ امریکا کی آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر دیکھا
جیسے کہ آج بھی دیکھ رہی ہیں۔ انسان کی پہلی نسل سے لے کر اب تک
نیا گرافال آج بھی اتنا ہی مضبوط اور تازہ ہے جتنا دس ہزار سال پہلے تھا۔
موجودہ اور سکھوٹن (مقیم یا مٹی) اب معدوم ہے (جو بہت عرصہ پہلے
ان کی ہڈیاں آج بھی ان چیز کی نشاندہی کرتی ہیں کہ انہوں نے جو
کچھ دیکھا۔ ہزاروں سال پہلے کے اس دور کے اب تک یہ ایک
کبھی شک نہیں ہوا۔ جہاں نہیں۔ اسے کبھی نہ

اس نے کبھی آرام نہیں کیا۔
نیل فیس نے اس خود ساختہ طریقے کو اپنے خطاب
Toussaint L. ouver میں اپنایا۔
نے جتنے انداز کا نیچے حوالہ دیا گیا ہے۔ ہلکے ہلکے پر لکھی جانے
وں میں اکثر اس کا حوالہ دیا جاتا ہے۔ اس میں قوت اور جوش پایا
ہے۔ اس عملی دوسرے کے لئے اگرچہ یہ بہت زیادہ پُر تکلف اور مہم جو ہے
جسپ ہے۔ یہ تقریر تقریباً ۵۰ سال سے بھی زیادہ عرصہ پہلے
میں اسے نیپولین کسوں کا لیکن نیپولین نے قیس توڑ کر خون کی ہولی سے
تخت پر بیٹھنے کا راستہ تلاش کر لیا۔ اس شخص نے کبھی وعدہ خلافی
کی۔ کوئی انتقام نہیں۔ یہی اس کا موٹو تھا اور یہی اس کی زندگی کا
اس نے اپنے بیٹے کو فرانس میں آخری الفاظ یہ کہے
ہیں: ایک دن تم واپس سائٹوڈمیگو جاؤ گے۔ بھول جاؤ گے فرانس
سے۔ اب کا قتل کیا تھا۔ میں اسے کہہ دوں گا کہ پکاروں گا مگر
میں تو محض ایک سیاہی تھا اور جس ریاست کو اس نے پایادہ اس
ساتھ ہی قبر میں دفن ہو گئی۔ میں اسے واشنگٹن کسوں گا۔ مگر
میں درجین میں غلام تھے۔ اس شخص نے اپنے علاقوں میں غلاموں کا
برکے کے اجازت نہ دی اور اس کے بدلے اپنا رائج داؤ پر لگا دیا۔
اب مجھے منصب سمجھ رہے ہیں۔ کیونکہ آپ تاریخ آنکھوں سے

نہیں بلکہ اپنے تعصب سے بڑھ رہے ہیں۔ ۵۰ سال بعد جب سچے سامنے آئے گی تو تاریخ کو یونانیوں کے لئے، بروٹس کو رومن کے لئے، ہیمیڈن کو انگلستان کے لئے، لاناٹ کو فرانس کے لئے ثابت ہو گی تو آپ بھی دانشگاہ کو ہماری قدم تہذیب کے شاندار اور اعلیٰ بھول کر حیثیت سے منتخب کر لیں اور جان براؤن کو دوپہر کے وقت کا بچا ہو کر سمجھیں جو اپنا پن سورج کی روشنی میں ڈبو کر روشن نیلی سیاہی سے لگا اور سب سے بڑھ کر ٹوسینٹ ایل اوور ٹیورر، saint L. ounerture کو سیاہی، سیاست دان اور شہید کے نام سے یاد کریں۔

جب انگوٹھا زمین کو چھوتا ہے

اس وقت تک ڈھونڈیں تلاش کریں، تجربہ کریں، جب تک آپ کو ابھی ابتدا اور اچھا اختتام نہیں مل جاتا۔ پھر انہیں ایک دوسرے قریب لائیں۔
ایسا مقرر جو اس تیزی سے بدلتی ہوئی دنیا کے ساتھ قدم رکھ سکے قابل نہیں کر لیتا، اسے کوئی خوش آمدید نہیں کہتا۔ بعض اوقات تو لوگ پسند ہی نہیں کرتے۔

ایک مرتبہ سال آف تارکس saul of tarsus رہا تھا کہ ایک نوجوان الیوٹیس eulychus اس دوران اس کے نیند میں کھڑکی سے باہر جا گیا اور اس کی گردن ٹوٹ گئی۔ اس کے

سال نے مشکل بولنا بند کیا۔ کون جانتا ہے؟ میں ایک معرکہ جانتا ہوں۔ ایک ڈاکٹر جو ایک سات یونیورسٹی کلب، بروکلین میں کھڑا تھا۔ یہ ایک بہت بڑی دعوت تھی۔ بہت سے لوگ پہلے بھی بول چکے تھے۔ دو بجے کے قریب اس کی باری آئی۔ اگر وہ عقل مند ہوتا تو محسوس کرتا کہ اسے چھ دو منٹ بول کر مدافعت کلمہ دینا چاہیے تھا اور کتنا چاہیے تھا کہ آئیے اب گھروں کو چلیں۔ لیکن کیا اس نے ایسا کیا؟ نہیں۔ بالکل نہیں۔ اس نے تقریباً ۴۵ منٹ تقریر کی۔ اس نے ابھی آدھی تقریر ہی کی تھی کہ اس کے سامعین یہ خواہش کرنے لگے کہ وہ یوٹیوب کی طرح کھڑکی سے باہر گرے اور کوئی چیز ٹوٹ کر اسے خاموش کرادے۔

مسٹر لوریمر Lorimer جب سچر ڈس ایوننگ پوسٹ کے ایڈیٹر تھے تو انہوں نے مجھے بتایا کہ وہ پوسٹ میں ان نسطوں کو ہمیشہ روک دیتے تھے، جو اپنی شہرت میں عروج پر پہنچ جاتی تھیں اور لوگ ان کی طلب کر رہے ہوتے تھے۔ اس وقت کیوں؟ ہمیشہ۔ ہر وقت میں کیوں نہیں رکھو کہ مسٹر لوریمر کہتے تھے کہ "شہرت کی چوٹی پر پہنچنے کے بعد بہت جلد زوال آ جاتا ہے۔"

یہی طریقہ تقاریر میں بھی اپنا جانا چاہیے۔ جب سامعین آپ سے مزید بھی سننا چاہیں تو اپنی تقریر روک دیں۔

حضرت عیسیٰؑ کی سب سے بڑی تقریر صرف پانچ منٹ کی تھی۔ لیکن گیسبرگ کا خطاب صرف دس جملوں پر مشتمل تھا۔ لوگ سطورے لفظوں میں

بھی پوری کمائی سمجھ جیتے ہیں۔ مختصر کریں۔ مختصر کریں۔
 ڈاکٹر جانسن نے افریقہ کے قریب لوگوں کے بارے میں ایک کتاب لکھی
 وہ ان کے ساتھ ۴۹ سال رہا اور انہیں اچھی طرح جانتا تھا۔ وہ کہتا ہے
 جب کوئی مقررہ مدت پوری ہو کر رہے ہو تو اسے "بہت کافی" یا "بہت کافی" کے
 نعرے لگا کر ان سے خاموش کر دیتے۔ ایک اور قبیلہ کے بارے میں مشہور ہے کہ وہ مقررہ کو اس وقت تک
 ہونے کی اجازت دیتے تھے جب تک وہ ایک پاؤں پر سیدھا کھڑا ہو سکتا
 تھا۔ جرنی اس کے دوسرے پاؤں کا انگوٹھا زمین سے جھوٹا کر لے کر اس کے
 تقریر ختم ہو جاتی۔ سامعین کی ایک تہائی خواہ وہ تہذیب یافتہ اور علمبردار کیوں نہ ہو۔
 تقریروں کو پسند نہیں کرتی۔

خلاصہ

- ۱۔ کسی تقریر کا اختتام واقعی سب سے بڑا فنی عنصر ہے۔ جو کچھ تقریر
 کہا جاتا ہے، دیر تک یاد رہتا ہے۔
- ۲۔ ان الفاظ کے ساتھ اختتام نہ کریں: "میں نے جو کچھ کہنا تھا سب کہہ
 دیا۔" یا "میرا خیال ہے اس کے ساتھ مجھے اپنی تقریر ختم کرنی چاہیے۔" ختم کریں
 جو ختم کرنے کا ذکر نہ کریں۔

اپنی تقریر کے اختتام کے بارے میں ویسٹر، برائنٹ اور گلیڈسٹون کی
 طرح پہلے ہی سوچ لیں۔ اس کی بار بار پرکھیں کریں۔ ایک ایک یاد
 رکھیں کہ آپ اس کا کس طرح سے اختتام کرنے والے ہیں۔ اپنی تقریر
 کو دم مرائیں۔ اسے نامہ دار چٹان کی طرح شکستہ اور ٹوٹی پھوٹی حالت میں
 نہ چھوڑ دیں۔

- ۱۔ اختتام کرنے کے مختلف طریقے۔
 (۱) اہم پوائنٹس کو مختصر کر کے دوبارہ بیان کریں۔
 (۲) عمل کے لئے اپیل کریں۔
 (۳) سامعین کی مختصر اور مختصر تقریریں۔
 (۴) سبکی کی فضا پیدا کریں۔
 (۵) اعتبار کو مناسب جگہ پر استعمال کریں۔
 (۶) کلائیکس بنائیں۔
 (۷) اچھی ابتدا اور اچھا اختتام کریں اور انہیں ایک دوسرے کے قریب لائیں۔
 سامعین کے چاہنے سے بھی پہلے اپنی تقریر کا اختتام کر دیں۔ شہرت کی
 جڑیں پر پہنچنے کے بعد بہت جلد زوال آ جاتا ہے۔

معنی کیسے واضح کئے جائیں

ایک مشہور انگریز پادری نے پہلی جنگ عظیم کے دوران کیمپ اپٹن Upton کے ان پڑھ دستے سے خطاب کیا۔ وہ خندقوں کی طرف اشارہ کرتے ہوئے فرمایا کہ یہاں ہمیں رہنا ہے۔ تم لوگ ان میں سے بہت کم یہ جانتے تھے کہ انہیں ادھر کیوں بھیجا جا رہا تھا۔ میں جانتا ہوں؛ میں نے ان سے سوال کیا۔ تاہم لاڈلشپ نے ان لوگوں کے سامنے ”انٹرنیشنل دوستی“ اور ”سوزج تے مرنے“ کے سرچھیانے کا حق پر تقریر کی۔ ان میں سے نصف لوگ یہ نہ جان سکے کہ مرنے کوئی جگہ تھی یا یہ کسی بیادری کا نام تھا۔ تاہم جب وہ گفتگو کر رہا تھا تو ایک بھی ہال چھوڑ کر باہر نہ گیا۔ اسے روکنے کے لئے ٹیڑھی پولیس رہو۔ لے بیرونی راستوں پر کھڑی تھی۔

میں پادری کی بے عزتی نہیں ہونے دینا چاہتا تھا۔ اگر وہ کالج میں پڑھ چکے لوگوں کے سامنے تقریر کرتا تو اپنے آپ کو بہت مضبوط سمجھتا۔ مگر وہ ان سپاہیوں کے سامنے ناکام ہو گیا۔ مکمل طور پر ناکام ہو گیا۔ وہ اپنے سامعین کے بارے میں نہیں جانتا تھا وہ واضح طور پر اپنا مقصد خود بھی نہ جان سکا اور نہ ہی اسے پایہ تکمیل تک پہنچا۔

خطاب کے مقصد سے ہماری کیا مراد ہے؟ اس چیز سے بالاتر کہ مقرر اسے محسوس کرے یا نہیں؟ ہر تقریر میں چار چیزیں بہت اہم ہیں۔ وہ کیا ہیں؟

- ۱۔ کسی چیز کو واضح کرنا۔
- ۲۔ متاثر اور قائل کرنا۔
- ۳۔ عمل حاصل کرنا۔
- ۴۔ مدارت کرنا۔

ہم نے ان کی واضح مثالیں دیکھیں۔
 لیکن کسی حد تک کیلنگوں میں ہمیشہ دلچسپی لیتا تھا۔ ایک مرتبہ اس نے ریت میں دی ہوئی اور دوسری مدد چیزوں کو رسی سے باندھ کر اوپر اٹھانے کا طریقہ ایسا دیا۔ وہ اپنے لاد آفس کے قریب ایک مکینک کی دکان میں کام کرتا تھا اور اپنے ایئرٹیس کے ماڈل تیار کرتا تھا۔ اگرچہ یہ طریقہ آخر کار معجز ثابت ہوا۔ مگر وہ اسے ممکن بنانے میں بڑے پرجوش سے کام لے رہا تھا۔ جب اس کے دوست ماڈل دیکھنے کے لئے اس کے دفتر میں آتے تو اس کی وضاحت کرنے میں کوئی کسر نہ چھوڑتا۔ اس وضاحت کا اصل مقصد واضح کرنا تھا۔

جب اس نے کیٹسبرگ میں ہیئرڈاپسنے والی تقریر کی۔ جب اس نے پہلا اور دوسرا افتتاحی خطاب کیا، جب ہیئرڈاپسنے وفات پائی اور اورنگین نے اس کی حالات زندگی کے قصیدے کے — تو ان جہم

موقوفوں پر لیکن کی تقریروں کا بڑا مقصد لوگوں کو متاثر اور قائل کرنا تھا۔ قائل کرنے کے لئے اسے اپنا مقصد واضح کرنا ضروری تھا۔ لیکن ان موقوفوں پر واضح کرنا اس کا بڑا مقصد نہ تھا۔

وہ جیوری (juries) کے سامنے اپنی حمایت میں فیصلے جیتنے کی کوشش کرتا تھا۔ سیاسی تقریروں میں وہ ووٹ جیتنے کی کوشش کرتا اس کا مقصد اس وقت عمل کرنا ہوتا تھا۔

صدر منتخب ہونے سے دو سال پہلے لیکن نے ایجابات پر لیکچر تیار کیا۔ اس کا مقصد مارات کرنا تھا۔ کم از کم یہی اس کے لیکچر کی منزل تھی ہونا چاہیے تھا، مگر وہ اپنے مقصد میں زیادہ کامیاب نہ ہو سکا۔ ایک مقبول لیکچر کی حیثیت سے اس کا کثیر و واضح طور پر یاد رکھیں کہ یہ ایک قصیدہ نہیں تو کوئی شخص بھی اسے سننے کے لئے نہ آیا۔

وہ اپنی بہت سی دوسری تقریروں میں کامیاب ہوا اور نہایت شہرت پائی۔ کیوں؟ ————— کیونکہ ان موقوفوں پر اسے اپنی منزل کا پتہ اور جانا تھا کہ وہ اسے کیسے حاصل کر سکتا تھا۔ وہ جانتا تھا کہ وہ کہاں جا چاہتا تھا اور وہاں کیسے پہنچ سکتا تھا۔ کیونکہ نہایت سے تقریریں بہت جانتے، لہذا وہ اکثر ناکام اور دھمکی ہو جاتے ہیں۔

مثال کے طور پر ایک مرتبہ میں نے اقوام متحدہ کانگریس میں کوئٹہ کے پرانے مکرکس میدان کے میٹیج سے نیچے اتارنے کے لئے لوگوں کو روک کر تے دیکھا، شور و غل کرتے دیکھا کیونکہ اس نے اُن جلنے میں

برق فنانہ طریقے سے وضاحت کرنے کا راستہ اختیار کیا۔ یہ جنگ کا زمانہ تھا۔ اس نے اپنی تقریر میں سامعین کو بتایا کہ اقوام متحدہ کس طرح تیار کر رہا ہے۔ سامعین کو ہدایات کی ضرورت نہ تھی۔ انہیں مارات کی ضرورت تھی۔ انہوں نے دس منٹ تک نہایت مہربان استقامت سے اس کا لیکچر اس میں پر سنا کہ ابھی تقریر کا کوئی مناسب اختتام آجائے گا۔ لیکن یہ پندرہ منٹ کے بعد بھی نہ آیا۔ وہ آگے ہی آگے بڑھتا چلا گیا۔ لوگوں کے مہربان بھلاہ بھلاہ کیا، وہ مزید صبر نہیں کر سکتے تھے۔ کچھ طنز پر فقرے کہنے لگے۔ کچھ مذاق کرنے لگے۔ ایک لمحے بعد لوگ چلا رہے تھے، سیٹلن بجا رہے تھے۔ مقرر غصی ہو اڑا۔ سامعین کے مزاج کو سمجھنے کے باوجود اس نے اپنی تقریر جاری رکھی جس سے لوگ اشتعال میں آ گئے۔ وہاں لڑائی ہو گئی۔ اُن کی بے مبری غصے میں بدل گئی۔ انہوں نے اسے خاموش کرانے کا تہیہ کر لیا۔ ان کا احتجاج بڑھتا ہی چلا گیا۔ آخر کار ان کی گرج اور غصے نے اس کے الفاظ کو یاد دلایا۔ اب اس کی آواز میں قدم سے آگے نہ بڑھ سکی تھی۔ اسے تقریر کرنے پر مجبور کیا گیا۔ وہ شکست اور بے عزتی کے ساتھ میٹیج سے

خارج ہوا۔

عربی وضاحت کیلئے مثالیں دیں

جہاں تک وضاحت کا تعلق ہے، بہت سے لوگ اپنے الفاظ کو

سے واضح نہیں کر پاتے۔ ایک دفعہ میں نے ایک انگریز شاعر کو ساری

رات اپنی نظمیں کہتے سننا سامعین میں دس فیصد کو بھی یہ پتر نہ چلا کر وہ کیے کہہ رہا تھا۔

جب میں نے سر اولیو لاج sir olive Lodge کے ساتھ پبلک سیکولنگ کی ضروری چیزوں کے بارے میں گفتگو کی تو انہوں نے سب سے پہلے علم ادنیٰ کی ضروری قرار دیا اور اس کے بعد واضح کرنے کی ضرورت دی۔ سر لاج ۴۰ سال سے نیو یارک میں کلاسز اور پبلک کو لیجو دیتے چلے آئے تھے جنرل دون مولک General von Moltke نے فریڈرک پر وین وار کے دوران اپنے افسروں سے کہا: میرے معززین! کوئی بھی آرمڈ جس کی غلط سمجھ آئے گی، غلط ہی ثابت ہوگا۔

نبولین اسی خطرے سے واقف تھا۔ اس کی اپنے ٹیکٹر کو سب سے زوردار ہدایت یہی تھی کہ ”واضح کریں“ واضح کریں۔“

جب حضرت یسعیؑ کے پیروکاروں نے ان سے سوال کیا کہ وہ پبلک مثالوں سے کیوں سبق دیتے تھے، تو انہوں نے جواب دیا: ”کیونکہ وہ دیکھتے ہوئے نہیں دیکھتے۔“ سنتے ہوئے نہیں سنتے۔ اور نہ ہی وہ سمجھتے ہیں۔“

جب آپ کسی ایسے عنوان پر کسی ایک فرد یا بہت سے لوگوں سے بات چیت کرتے ہیں جو ان کے لئے نیا ہے تو کیا آپ توقع کر سکتے ہیں کہ وہ کسی ماہر کی طرح اسے آسانی سے سمجھ لیں گے۔ بہت مشکل۔ آپ اس کے بارے میں کیا کر سکتے ہیں؟ جب حضرت یسعیؑ ایسی صورت حال

سے دوچار ہوتے تو کیا کرتے تھے؟ اسے آسان اور فطری طریقے سے حل کرتے۔ ایسے طریقے جسے کالوگی تصور کر سکتے تھے۔ وہ ان جانی چیزوں کی جانی بیجانی چیزوں کے ساتھ وضاحت کرتے۔ جنت کی بات بہت سادہ ہو گئی؛ فلسفین کے ان پڑھ دیہاتی ان چیزوں کو کوئی سمجھ سکتے تھے۔ لہذا حضرت یسعیؑ ان چیزوں کی مثالیں دے کر نہیں سمجھاتے، جن سے وہ پہلے ہی واقف ہوتے تھے۔

جنت کی بادشاہت بالکل اسی غیر کی مانند ہے جس کا حکمت نے انتخاب کیا۔ دقت کے کھانے کی صورت میں اسے چھپائے رکھا اور آخر کار سب کچھ غیر بن گیا۔

جنت کی بادشاہت اس تاجر کی مانند ہے جو قیمتی جواہرات کی تلاش میں رہتا ہے۔

جنت کی بادشاہت ایسے جال کی مانند ہے جسے سمندر میں ڈال دیا جائے۔ یہ طریقہ صاف اور واضح ہے، اسے وہ سمجھ سکتے تھے۔ سامعین میں سے ہر منہ غیر استعمال کرتی رہی تھیں تھیں، پھر سب ہر روز سمندر میں ڈبو چکے۔ دے تھے۔ تاجر جواہرات کا کاروبار کرتے رہے تھے۔

ڈبو ڈننے کی طرح سے رحم کھائے اور ہمیشہ دھیان میں رکھنے والے خدائی کے بارے میں بتایا۔

خدائی میرا گڈ ریا ہے، وہ مجھے سرسبز و شاداب میدانوں میں لے جاتا ہے۔ وہ خاموش پانیوں میں میری رہنمائی کرتا ہے۔

اس منجر ملک میں سبز میدان اور رُکے ہوئے پانی کو جہاں سے پانی پانی سکتی تھیں — وہ دیہاتی لوگ بخوبی سمجھ سکتے تھے۔
اس اصول کی بڑی موثر اور دلچسپ مثال ہے۔

تکنیکی طرز بیان سے اجتناب کریں

اگر آپ کوئی تکنیکی پیشہ اپنائے ہوئے ہیں — اگر آپ کوئی وکیل، ڈاکٹر، انجینئر یا کاروبار کے ماہر ہیں تو باہر کے لوگوں سے بات کرنے میں آپ کو دوسری احتیاط کی ضرورت ہے۔ سادہ طرز بیان اپنائیں اور جہاں ضروری سمجھیں صرف وہیں وضاحت کریں۔
اپنا پیشہ ورانہ فرض سمجھتے ہوئے میں آپ کو تسلیم کرنا ہوں کہ وہ سخت احتیاط برتیں۔ میں نے بہت سی تقریریں سنیں جو اسی پوائنٹ پر ناکام ہو گئیں۔ مقررین ایسی اہم چیزوں سے بے بہرہ اور مکمل طور پر لاعلم ہونے سو گیا ہوا، وہ ادھر ادھر کی باتیں کرتے رہے۔ اپنی ہی سوچوں میں محو اور اپنے تجربات کے جملے تقریر میں پر دستے رہے جو مکمل احمقیت کے لئے معنی خیز تھے۔

ایک مقرر کو کیا کرنا چاہیئے؟ اسے چاہیئے کہ اچھی پریکٹس کے طور پر سامعین میں سب سے کم ذہنی شخص کا انتخاب کرے اور اپنے دلائل سے اس میں اپنی بات کی دلچسپی پیدا کرے۔ ایں صرف صاف، سادہ اور واضح دلائل سے ہی کیا جاسکتا ہے۔ اس سے بھی بہتر طریقہ یہ ہے

کہ والدین کے ساتھ موجود کسی بچے یا بچی کو اپنی گفتگو کا مرکز بنائیں۔ اپنے آپ سے کہیں — اگر آپ بے بند کریں تو سامعین کے سامنے بلند آواز سے کہیں کہ آپ اتنی آسان گفتگو کرنے کی کوشش کریں گے کہ سامعین میں بیٹھے بچے بھی اسے سمجھنے میں دقت محسوس نہ کریں گے۔
خود بعد میں بتائیں گے کہ آپ نے ان سے کیا کہا۔

مجھے ایک ڈاکٹر یاد آیا جس نے اپنی تقریر میں کہا — ”پردہ حکم کی حرکت اعصابی حرکت کی آنتوں کی معاون ثابت ہوتی ہے اور صحت کو متاثر رکھتی ہے“ وہ اپنی بات کو اس ایک جملے میں ختم کر کے کچھ اور کہنے والا تھا کہ میں نے اسے روک دیا اور اسے کہا کہ ان لوگوں سے ہاتھ کھڑا کرنے کو کہئے کہ جو واضح طور پر جانتے ہیں کہ پردہ حکم کی حرکت دوسری قسم کی حرکت سے کہیں مختلف ہے اور یہ خاص طور پر صحت کے لئے کیوں زیادہ مفید ہے اور اعصابی حرکت کیا چیز ہے۔
ووٹ کے نتیجے نے ڈاکٹر کو حیران کر دیا اور وہ واپس اسی پوائنٹ کو واضح کر کے سمجھانے لگا۔

پردہ شکم ایک معین ما پٹھا ہے جو سینے اور پیچھے ٹروں کے نیچے اور معدے کی اندرونی گہرائی کی سطح پر واقع ہے۔ جب انسان باہر کی جانب سانس نکالتا ہے تو یہ گول پیالے یا مخرانی شکل کا بن جاتا ہے۔
معدے کی سانس کے دوران ہر سانس اس مخرانی پٹھے کو نیچے کی طرف دباتا ہے۔ یہاں تک کہ یہ ہموار ہو جاتا ہے اور آپ محسوس

<http://fb.com/ranajabirabbas>

لوگ اپنے خیالات کو واضح طور پر بیان کرنے میں کیوں ناکام رہ جاتے ہیں۔ اس کی بڑی وجہ یہ ہے کہ وہ خود بھی اپنی تقریر کے واضح معنی نہیں جانتے۔ اس کا ذہن بالکل دھند میں کیمرے سے تصویر لینے کی مانند ہے۔ انہیں لکھن کی طرح سمجھنے کی دھن میں لگے رہنا چاہیے۔ انہیں اسی کا طریقہ کار اپنانے کی ضرورت ہے۔

نظر بینی کی اپیل

جو اعصاب آنکھ سے دماغ کی رہنمائی کرتے ہیں، جیسا کہ ہم باب نمبر ۴ میں دیکھا، وہ کان سے دماغ کی رہنمائی کرنے والے اعصاب سے کئی گنا بڑے ہوتے ہیں اور سائنس ہمیں بتاتی ہے کہ آنکھ سے دیکھنے کے بعد کسی چیز کے بارے میں ہم کان کی بجائے ۲۵ گنا زیادہ بہتر طور پر مشورہ دے سکتے ہیں۔

یعنی مقولہ ہے کہ ”ایک دیکھنا سو مرتبہ سننے سے بہتر ہے“ چنانچہ اگر آپ واضح کرنے کی خواہش رکھتے ہیں تو اپنے ہوش کو تصاویر پر روپ میں اور اپنے تاثرات کو دیکھنے کی کوشش کریں۔ یہ تصور زبان۔ ایچ۔ پیٹرکسن کا دیا ہوا ہے جو ایک مشہور کیشن ریکارڈنگ کمپنی کا صدر متحدہ اس نے سسٹم میگزین کے لئے ایک آرٹیکل لکھا جو اس کے کارکنوں اور سیلز میمنوں کے لئے لکھا گیا تھا۔ میں دیکھتا ہوں کہ سمجھنے کے لئے مضمون تقریباً ہی پر کوئی اعتماد

نہیں کرتا اور نہ ہی اسے توجہ دیتا ہے۔ اس میں ڈرامائی انداز کی بھی ضرورت ہے۔ جہاں ضروری سمجھیں اور ممکن ہو دہاں صحیح یا غلط راستہ ہی پر کرنے کے لئے تصویریں استعمال کریں۔ محض الفاظ کی بجائے ٹاپا گیم کیلئے مائل کرتی ہیں۔ کسی موضوع کو پیش کرنے کے لئے بہترین طریقہ یہ ہے کہ ہر چیز کی تصویر کشی کریں اور الفاظ کو بھی اسی مقصد کے لئے استعمال کریں۔ لوگوں کے ساتھ تعلقات استوار رکھنے کے لئے میں نے جلد ہی یہ محسوس کر لیا تھا کہ تصویر میرے الفاظ سے زیادہ فائدہ مند ثابت ہوتی تھی۔

چھوٹی چھوٹی گڈ ٹڈ تصویریں حیران کن حد تک متاثر کرتی ہیں۔ میرے پاس کارٹون اور چارٹ ٹائلنگس کا سارا سسٹم موجود ہے۔ کارٹون کے دائرے سے مراد دولت کا ایک سکہ ہے۔ ایک تھیلے پر ڈالر کی تصویر سے مراد بہت ساری دولت ہے۔ چاند کے چہروں سے مراد بہت سے اچھے تاثرات ہیں۔ ایک دائرہ کھینچیں۔ اس میں آنکھ، ناک، منہ اور کانوں کے لئے ڈیش (۱) ڈال دیں۔ یہ خبریں کچھ تاثرات بناتی ہیں۔ قدیم زمانے کے آدمی کے منہ کے کونے نیچے کوٹھے ہوتے ہیں۔ موجودہ زمانے کے جڑ پڑے انسان کے منہ کے کونے اوپر کوٹھے ہوتے ہیں۔ ڈرائنگ سے مراد ہے کہ کسی چیز کی سمجھ آجائے۔ بہترین کارٹونسٹ خوبصورت تصویریں نہیں بناتے۔ ان کا مقصد تو خیال کو بہتر تاثر اور واضح کرنا ہوتا ہے۔

تصویر بن جاتی ہے۔

اپنے اہم خیالات کو مختلف الفاظ میں دہرائیں

بنوئیں دہرائی کو خطبائے طرزِ ادا کا واحد اصول بتاتا تھا۔ اس کے نزدیک نئے خیالات کو سمجھنے کے لئے خاصا وقت درکار ہے۔ کیونکہ اس میں ذہن کا فکس رکھنا بہت ضروری ہے۔ ضروری نہیں کہ ہر دہرائی الفاظ ہوں۔ لوگ اس پر احتجاج کریں گے اور کسی حد تک حق بجانب ہوں گے۔ لیکن اگر دہرائی نئے الفاظ کے ساتھ کی جاتی ہے اور واضح بھی ہے تو آپ کے سامعین اسے کبھی بھی نہیں سکیں گے کہ آپ اپنے انہی خیالات کو دہرا رہے ہیں۔

مثال کے طور پر مرحوم مشر بنین نے کہا :-
جب تک آپ موضوع کو خود اچھی طرح نہ سمجھ لیں کسی دوسرے کو کچھ نہیں سمجھا سکتے۔ جتنا کوئی خیال آپ کے ذہن میں واضح ہوگا اتنا واضح طور پر آپ دوسروں کو بھی سمجھا سکیں گے۔

دوسرے یعنی آخری جگہ میں بھی آپ وہی چیز دہرا رہے ہیں میں سمجھا رہے تھے۔ جب ان جملوں کو ادا کیا گیا تو دوسروں کے لئے اتنا وقت نہیں مل سکا کہ وہ ”خیالات کا دہرا نا“ سمجھ سکیں۔
یہ محسوس کیا جاسکتا ہے کہ خیال کو مزید واضح کیا گیا ہے۔
میرے کورس میں کوئی سال ایسا نہیں جاتا جس میں دہرائی نہ ہو۔

ذہن بھی ایسے لوگ ہوں جو تقریر کو زیادہ واضح اور بڑا تاثیر بنا سکتے ہوں۔ اگر کوئی مقرر خیالات کو واضح کرنے اور دہرائنے کا یہ اصول سیکھ لے تو کتنا اچھا ہو سکتا ہے افسوس کی بات ہے کہ ایسا نہیں ہوتا۔

تسب اور فہم مثالیں استعمال کریں

پوائنٹس واضح کرنے کا آسان ترین طریقہ یہ ہے کہ مناسب، واضح اور فہم مثالیں استعمال میں لائیں جیسے دو کے درمیان کتنا فرق ہے ایک کا۔۔۔ یہ ایک عام فہم مثال ہے۔

کچھ بیشہ دوسرے اور خواتین حیران کن حد تک لمبی چوڑی دولت دیتے ہیں۔ کیا یہ مثال واضح ہے۔ کیا آپ سمجھ گئے۔
مقرر کی اس سے کیا مراد ہے، نہیں۔ مقرر کو خود بھی یقین نہیں ہے مثال دوسروں پر کسی قسم کا اثر چھوڑے گی۔ ایک چھوٹے سے شہر کے کسی ڈاکٹر کی بات ہو سکتی ہے جو ہزاروں روپے کما لیتا ہے۔
کیا سب کان کن انجینئر کے بارے میں بات ہو سکتی ہے جو اپنے اپنے دلوں سے تعلقات بڑھا کر سال بھر میں لاکھوں روپے کماتا ہے۔
یہ مثال بہت شکستہ اور ڈھیلی ڈھالی ہے۔ اسے خوبصورت بنایا جانی چاہیے۔

یہ مثال بھر دیکھیں، انعامات جیتنے والے، گانے لکھنے والے،
مقرر کے لئے، بیٹریز، ایکٹرا اور گلوکار ایسے بھی ہیں جو بیات

ہائے متحدہ کے صدر سے بھی زیادہ کمالتے ہیں۔

کیا مقرر کا خیال اب واضح طور پر سامنے نہیں آجاتا۔ اس کے کسی کے بارے میں انفرادی طور پر کوئی بات نہیں کہی جگر جگر دی ہے۔ اس نے گلوکاروں کا ذکر کیا ہے۔ کسی خاص گلوکار کا نہیں لیا۔ مگر پھر بھی یہ مثال کچھ غیر واضح سی ہے۔ اسے دیکھ کے لے وہ نظر آنے والے کیس بیان نہیں کر سکتا۔ اسے مزید پیراگراف کی طرح مزید وضاحت کرنی چاہیے۔

بڑے بڑے وکیل، میسجیل انٹرٹینر اور میکس میٹروپولیٹن میں ۱۰ لاکھ ڈالر کمالتے ہیں۔ بجیک ڈیمپے کی سالانہ آمدن تقریباً ۲۰ لاکھ ڈالر ہے۔ ان پڑھ ۲۰ سالہ نوجوان جو لوٹس (جسٹی مکے بازا) کے زیادہ ڈالر کمالتا ہے۔

اسی طرح اسی پیراگراف میں بہت سے مشہور پیشہ وروں کی مثالیں دی گئیں۔ اب بات واضح ہو جاتی ہے کہ مقرر کیا سمجھ چاہتا ہے۔

واضح، صحیح اور مناسب مثال دیں۔ یہ نہ صرف آپ کی تحریر پر تاثیر اور واضح کر دے گی بلکہ اسے دلچسپ بھی بنا دے گی۔

پہلا ہی جگرے کی تقلید نہ کریں

پروفیسر ولیم جیمز نے اساتذہ سے مخاطب ہوتے ہوئے کہا کہ

وقت میں ایک شخص صرف ایک ہی پوائنٹ پر یکپارہ دے سکتا ہے۔ زیادہ سے زیادہ لمبا یکپارہ صرف ایک گھنٹے کا ہونا چاہیے۔ میں نے حال ہی میں ایک مقرر کی تقریر سنی تھی جسے بولنے کے لئے شاپ داہج کے لیے صرف تیس منٹ کی اجازت تھی۔ اس نے کہنا شروع کیا کہ وہ پوائنٹس پر بات کرنا چاہتا تھا۔ ہر پوائنٹ ۱۶ سیکنڈ میں ادا کیا جاتا تھا۔ اگرچہ میں ایک حد سے تجاوز کرنے والا کیس بیان کر رہا ہوں مگر لوگ اگر غلطی نہیں کرتے تو کچھ نہ کچھ غلطی ضرور کرتے ہیں۔ یہ شخص ایسے شخص کی مانند ہے جو آپ کو پانچ سو ۳۰ منٹ میں امریکن میوزیم تک نہ لے جاسکے گا۔ اگر ایسا ممکن بھی ہو تو یقیناً نہ کوئی چیز واضح طور پر دیکھی جائے گی اور نہ ہی دلچسپ ثابت ہوگی۔ بہت سی تغایر کام ہو جاتی ہیں۔ کیونکہ مقرر مقرر شدہ وقت میں دنیا بھر کے ریکارڈ دکھانا چاہتا ہے۔ وہ ایک پوائنٹ سے دوسرے پر میٹاڈی جگرے کی سی تیزی کے ساتھ چھلانگ لگاتا ہے۔

زیادہ تر تغایر کو مختصر ہونا چاہیے۔ لمبائیات کو اسی کے مطابق سمجھا جائیے۔ مثال کے طور پر اگر آپ کو لیبر یونین کے بارے میں بولنا ہے تو تین یا چار مثالیں صرف یہی نہ بتائیں کہ وہ کب وجود میں آئی، اس نے کون سے طریقے استعمال کیے، کیا کیا خرابیاں پائیں، کیا کیا برائیاں پائیں۔ اور اس نے کیونکر ان کو حل کیا۔ اگر آپ اس کے کوشش کرنے کے قریب کسی بھی پوائنٹ کو واضح طور پر بیان نہیں کر سکیں گے نہ آپ

کو خود ہی پتہ چلے گا کہ آپ کیا کہہ رہے تھے۔ سب کچھ گڑبڑ ہو جاتا ہے۔
ہر بات کا خاکہ ہی خاکہ زمین میں ہو گا۔

کیا یہ بہتر نہیں کہ آپ لیبر لیمن کے کسی ایک اور صرف ایک پہلو پر بات کریں اور اسے وضاحت سے شالوں کے ساتھ بیان کریں۔ یہ طریقہ سادہ ہے۔ سلفہ اور یاد رکھنے میں آسان ہے۔

اگر آپ کو اپنے موضوع میں مختلف پہلوؤں پر بات کرنا ہے تو بہتر ہے کہ آخر میں سب کو مختصر کر دیں۔ آئیے دیکھیں کہ یہ مشورہ کس طرح عمل میں لایا جاسکتا ہے۔ ہم اس سبق کا خلاصہ دینے والے ہیں۔ کیا اس کو بڑھ کر آپ اپنے پیغام کو سمجھ سکتے ہیں۔ یہ سمجھنے میں بہت آسان ہے۔

خلاصہ

۱۔ واضح کرنا بہت اہم اور عام طور پر نہایت مشکل ہوتا ہے۔ حضرت عیسیٰ نے بتایا کہ انہیں عام فہم دلائل سے سمجھانا پڑتا تھا۔ کیونکہ ”وہ (لوگ) دیکھتے ہوئے کچھ نہ دیکھتے ہیں، سُننے والے کچھ نہ سنتے ہیں اور نہ ہی وہ سمجھتے ہیں۔“

۲۔ حضرت عیسیٰ اُن جانی چیزوں کو جانی پہچانی چیزوں سے تشبیہ کرتے۔ انہوں نے جنت کی بادشاہت کو خیر سے تشبیہ کیا۔ سمندر میں جال ڈالنے اور تاجر کے جہازات خریدنے سے تشبیہ کی۔ ”آپ بھی ایسے ہی چلیں اور یونی کریں۔“ اگر آپ الٹا

کا صحیح حدود اربعہ بیان کرنا چاہتے ہیں تو اس کا ایریا مربع میلوں میں نہ بتائیں۔ ان ٹیٹس کا ذکر کریں جو اس میں شامل کی جاسکتی ہیں۔ اس کی شہرت کو اس قصبے سے تشبیہ دیں جس میں آپ تقریباً رہے ہیں۔

تکنیکی طریقے سے اجتناب کریں۔ لیکن کا طریقہ کار اپنائیں جو اتنی سادہ زبان میں اپنے خیالات کو سمواتا کہ بچے کے لئے بھی اسے سمجھنا آسان ہوتا تھا۔

یاد رکھیں کہ جو چیز آپ بیان کر رہے ہیں، وہ آپ کے ذہن میں دوپہر کے سورج کی چمک کی طرح واضح ہو۔

نظر ثانی کو اپیل کریں۔ جہاں ممکن ہو، ہنسنے، مثالیں اور تصویریں وغیرہ استعمال کریں۔ اچھی طرح جان لیں۔ اگر کوئی ٹیریئر کی دائیں آنکھ پر کالا دھبہ ہے تو اسے کہیں کہہ نہ سکیں۔

اہم خیالات کو دہرائیں مگر الفاظ بدل دیں۔ ایک سے فقرے دو مرتبہ نہ دہرائیں۔ جملوں کو پھیلا دیں مگر اس طرح کہ سامعین جانتے نہ پائیں کہ آپ انہیں دوبارہ بیان کر رہے ہیں۔

غیر واضح غلطیوں کو عام فہم مثالوں سے واضح کریں۔ اس سے بھی بہتر یہ ہے کہ واضح اور نظر آنے والی مثالیں استعمال کریں۔

بہت سارے اکتھے پوائنٹس پر بات کرنے کی کوشش نہ کریں۔

ایک چھوٹی مٹی تقریر میں کرنی بھی کسی بڑے عنوان پر ایک بات
پہلوؤں سے زیادہ بات نہیں کر سکتا۔
۹۔ اپنے پوائنٹس کا خلاصہ تیار کر لیں۔

— ❦ —

گیارہواں باب

سائینس میں دلچسپی کیسے پیدا کی جائے

جو شخص آپ اس وقت پڑھ رہے ہیں اور جو بیپر آپ دیکھ رہے
ہیں، معمولی ہے۔ آپ نے ایسے بے شمار کاغذ دیکھے ہوں گے۔ یہ اس
وقت رکھا اور پھینکا ہے۔ اگر میں آپ کو اس کے بارے میں عجیب و
غریب حقیقت سے روشناس کراؤں تو یقیناً آپ کی دلچسپی اس میں
بڑھ جائے گی۔ یہ مفید اگر آپ اب اسے دیکھیں تو کچھ مناسب مواد نظر
آئے گا۔ یہ حقیقت میں یہ مواد کی بجائے زیادہ تر جالا دکھائی دیتا
ہے۔ کیا دان جانتا ہے کہ یہ ایٹموں کا بنا ہوا ہے۔ ایٹم کتنا چھوٹا ہوتا
ہے۔ پانی کے ایک قطرے میں اتنے ایٹم ہوتے ہیں جتنے دنیا بھر میں
موس کے تنکے ہیں۔ وہ ایٹم جو اس بیپر کو بناتے ہیں، کس قسم کے ہوتے
ہیں۔ وہ ان سے بھی چھوٹی چیزوں ایکٹرون اور پروٹون سے بننا ہے
ایکٹرون ایٹم کے درمیان جھپٹے میں گھومتے رہتے ہیں۔ وہ ایٹم سے
تھوڑے فاصلے پر ہوتے ہیں کہ جتنا چاند زمین سے دور ہے۔ اور وہ اس
سے گھومتے گھومتے رہتے ہیں۔ یہ ایکٹرون دس ہزار میل فی سیکنڈ کے

حاب سے گھومتے ہیں۔ چنانچہ جو الیکٹرون اس پیپر کو بناتے ہیں جو آپ پچھلے ہوئے ہیں۔ اس کا پہلا حلقہ پڑھنے کے ساتھ ہی الیکٹرون نیویارک سے ڈکیو جتنا فاصلہ طے کر چکے ہیں۔

دومٹ پہلے آپ اس کاغذ کو بے جان سمجھ رہے تھے لیکن حقیقت یہ عجائبات قدرت میں سے ایک ہے۔ اس میں بہت قوت ہے۔

اگر آپ اس میں اب دلچسپی لے رہے ہیں تو وہ اس لئے کہ آپ اس کی عجیب و غریب حقیقت سے روشناس ہو چکے ہیں۔ لوگوں میں کچھ پیدا کرنا بھی ایک راز ہے۔ یہ حقیقت ہے کہ بالکل نئی چیز بھی ہمارے لئے کوئی دلچسپی نہیں رکھتی اور نہ ہی بالکل پرانی چیز میں ہم کوئی توجہ دیتے ہیں۔ ہم کسی پرانی چیز میں نئی بات جاننا چاہتے ہیں۔

سلفر ایڈ آپ پر کیسے اثر انداز ہوتا ہے

زیادہ تر مائع کو پینٹ، کو آرٹ، گیلن یا بیرل میں لایا جاتا ہے ہم عام طور پر شرب کے کو آرٹ، دودھ کے گیلن اور شیرے کے بیرل کرتے ہیں۔ جب تیل کا نیا ذخیرہ دریافت ہوتا ہے تو ہم اس کے ٹکڑے کا بیرل فی روز کا حساب لگاتے ہیں۔ ایک مائع ایسی ہے جسے ہم مقدار میں مینوفیکچر کیا جاتا ہے کہ اس کے پیمانے کا یونٹ ٹن ہوتا ہے۔ یہ مائع سلفرک ایڈ ہوتا ہے۔

یہ آپ کی روزمرہ زندگی میں اس قدر استعمال ہوتا ہے کہ اگر

کے لئے نہ ہو تو آپ کی کاررک چائے اور آپ کو گھی وغیرہ میں واپس جاتا ہے۔ کیونکہ اسے کیرومین اور گیسولین کو صاف کرنے کے لئے استعمال کیا جاتا ہے۔ آپ کے آفس میں جلجی ہوئی برقی لائٹ، ڈنر ٹیبل کے اوپر چمک دمک اور کمروں کی روشنی اس کے بغیر ناممکن ہے۔

جب آپ صبح بیدار ہو کر ہاتھ روم کا ٹکڑا کھولتے ہیں تو ہم نیکل کی ہوئی چمچی کو استعمال کرتے ہیں جسے اپنے مینوفیکچرنگ میں سلفر ایڈ کی ضرورت پڑتی ہے۔ یہ آپ کے ٹب کی صفائی (finishing) میں کام آتا ہے۔ ممکن ہے جو صابن آپ استعمال کرتے ہیں وہ گریس یا تیل سے بنایا جاتا ہے جس میں ایڈ بھی استعمال ہوتا ہے۔ بالوں کے برش کے دندلوں کو بھی اسی کی ضرورت ہے۔

سولائیڈ کی کنگھی بھی اس کے بغیر نہیں بنتی۔ آپ کے بلڈ میں بھی اس کا استعمال کیا جاتا ہے۔

ٹیچر، ڈائی میکر، ٹین میکر بھی اسے استعمال کرتے ہیں۔ جوتے بنانے میں بھی سلفر ایڈ استعمال کیا جاتا ہے اور انہیں دوبارہ پالش کرنے میں بھی اسے استعمال میں لایا جاتا ہے۔

جب آپ ناشتہ کرتے ہیں تو اگر آپ کا کپ اور پرج بالکل سفید ہیں تو یہ آپ اس کے بغیر مکمل نہیں ہو سکتے۔ اسے گلاٹ بنانے اور کب دینے کے لئے استعمال کیا جاتا ہے۔ آپ کا بیج، چاقو اور کٹا

سلفرک ایڈ میں دھوئے جاتے ہیں۔

jabir.abbas@yahoo.com

گندم کی پیلاوار بڑھانے کے لئے فاسفیٹ ڈھکلا کر کیا جاتا ہے اگر آپ اس کا ایک بتائیں یا شریعت تیار کریں تو سلفی کی ضرورت آتی ہے۔

لہذا سارا دن ہر کام میں ہر لمحہ یہ آپ کو متاثر کرتا ہے آپ کبھی بھی چلے جائیں، اس کے اثر سے نہیں بچ سکتے۔ نہ ہم اس کے میدان جنگ میں کھڑے ہو سکتے ہیں، نہ ہی امن کے زمانے میں سب سے بغیر گزارا ہو سکتا ہے۔ ہر بات سے ہم انہی نتیجے پر پہنچتے ہیں کہ انسان کے لئے بہت ضروری ہے اور شاید انسان نول کی تالی کرے۔ پر اس سے بے بہرہ ہے۔ مگر درحقیقت صحت یہی ہے۔

دنیا کی تین دلچسپ ترین چیزیں

آپ کے نزدیک بھلا یہ کونسی چیزیں ہیں؟ سیکس، پر لپٹنا، مذہب۔ سب سے پہلے ہم زندگی کو جنم دیتے ہیں۔ پھر اسے دیتے ہیں اور اسے آئندہ زندگی میں قائم و دائم رکھنے کی امید کرتے ہیں۔ سیکس، ہماری جائیداد اور ہمارا مذہب ہماری دنیا کی چیز ہے۔ ہم اپنی خواہشات کو بنانے کے بارے میں سوچتے رہتے ہیں۔ جب مروجہ لارڈ نارٹھ کلف سے پوچھا گیا کہ لوگ کس چیز سے

دلچسپی لیتے ہیں تو اس نے جواب دیا۔ ”اپنے آپ میں“۔ یہ بات گریٹ برٹن کے سب سے بڑے، امیر اختیار کا مالک ہونے کے ناطے بہتر طور پر جانتا تھا۔

کیا آپ جانتا چاہتے ہیں کہ آپ کس قسم کے انسان ہیں۔ اب ہم ایک دلچسپ موضوع کی طرف آ رہے ہیں۔ ہم آپ کے بارے میں بات کر رہے ہیں۔ صحیح طریقہ تو یہ ہے کہ آئینہ بکھر کر اپنے آپ کو بخور لیں۔ اپنے آپ میں محو ہو کر دیکھیں۔ پروفیسر جیمز ہاروے روبنسن نے کتاب ”The mind in the making“ میں محویت کے

تین بڑے باتے ہیں:-
ہم سارا وقت اپنے بارے میں سوچتے، جاگتے سوچتے رہتے ہیں۔ ذرا ہمیں دنیا کے کاموں سے فراغت ہوئی تو ہم اپنے آپ میں سوچنے لگے۔ یہ ہماری مسلسل اور پسندیدہ قسم کی سوچ ہے۔ ہم اپنے خیالات کو اپنے طور سے سوچنے کی کھلی اجازت دیتے ہیں اور اپنے امیدوں اور خوف کے گرد گھومتے رہتے ہیں۔ ہماری مسلسل خواہشات، امیدیں اور ہونا یا ادھر رہ جانا۔ ہماری پسندیدگی اور پسندیدگی۔ ہمارا پیار اور نفرت۔ دنیا میں کوئی اور چیز ہم سے زیادہ دلچسپ نہیں ہے۔ کوئی بھی سوچ ہو، ہمیشہ آپ کے بارے میں سوچیں (Ego) کے گرد گھومتی رہتی ہے۔ اپنے اور دوسروں کے اس رجحان پر غور کرنا بہت دلچسپ معلوم ہوتا ہے۔

محبت ہمارے بنیادی کردار کے چہرے سے نقاب اٹھاتی ہے۔
یہ ہماری فطرت کے محقق اور مجھولے بسرے تجربات کی ترمیم ہے۔
محبت ہماری سوچ کو اجاگر کرتی ہے۔
یاد رکھیں کہ جب لوگ گھر بندے یا کاروبار وغیرہ کے معاملات میں
مذللجھے ہوں تو وہ اپنے بارے میں سوچ رہے ہوتے ہیں۔ ایک
خاتون کے اپنے دانت کا درد اسے ایشیا میں زلزلے سے لاکھوں
جانوں کی تباہی کے مقابلے میں زیادہ پریشان کرتا ہے۔ وہ ہسٹری کی
عظیم ترین شخصیات کے مقابلے میں اپنے بارے میں ابھی ابھی باتیں
سمٹنا زیادہ پسند کرے گی۔

اچھا سخن کو کیسے بنا جائے

بہت سے لوگ ایسے ہیں جو اچھی طرح گفتگو نہیں کر سکتے۔ اس کی
بسی وجہ ہے کہ وہ اپنے آپ میں دلچسپی لیتے ہیں۔ یہ چیزیں دوسروں کو
بور کر سکتی ہیں۔ دوسرے شخص کو اس کے اپنے بارے میں بات کرنے
میں رہنمائی کریں۔ اس کے کاروبار، اس کی کامیابی کی بات کریں۔ اگر
کوئی ہاں ہے تو اس کے بچے کے بارے میں بات کریں۔ اس کے ساتھ
ساتھ دوسرے کی بات دھیان سے سنیں، — آپ بے شک
تھوڑی سی بات کریں، پھر بھی لوگ آپ کو اچھا گفتگو گو سمجھیں گے۔
ڈاکٹر ہیرلڈ وائٹ آف فلاڈیلفیا نے پبلک پبلیکنگ کورس کے

قائل سیشن میں ایک کامیاب اور غیر معمولی تقریر کی۔ اس نے میز کے
گرد بیٹھے ہوئے سب لوگوں سے باری باری بات کی اور بتایا کہ کورس
کے شروع میں وہ کیسے گفتگو کیا کرتا تھا اور پھر آہستہ آہستہ اس نے اپنے
انداز کو کس طرح بہتر کیا۔ دوسرے لوگوں کی تقریریں سنی اور ان کے عنوانات
کو ذہن میں دہرایا۔ ان میں سے کچھ کو آہستہ آہستہ منہ میں بولنا رہا۔
خاص چیزوں میں مبالغہ آرائی کرتا رہا — سب لوگ ہنسنے لگے
— ہر کوئی خوش ہو گیا — انہیں یہ انداز بہت پسند آیا۔
اس کے علاوہ کوئی اور موضوع ان کے لئے دلچسپ نہیں ہو سکتا تھا۔
مرٹ وائٹ (Dwight) انسانی فطرت کو ہاتھ میں لینے کے گرو
جانتے تھے۔

ایک خیال جس نے ۲۰ لاکھ

قارئین کے دل جیت لئے

چند سال پہلے امریکن میگزین کی تعداد میں حیرت انگیز اضافہ ہوا۔
سرکولیشن کی اس لمبی پھیلاؤ سے اشاعت کی دنیا میں دھوم مچ گئی۔
اس میں کیا راز تھا؟ یہ راز جان ایم سیڈل Siddall
اس کے خیالات تھے۔ جب میری سیڈل سے ملاقات ہوئی تو وہ
میں زمانے میں انٹر سٹنگ پبلی ڈیپارٹمنٹ — Intersting

People Department - سنبھالے ہوئے تھا۔ میں نے اس کے لئے کچھ آرٹیکل لکھے تھے۔ وہ ایک دن میرے ساتھ دیر تک کمرتا رہا۔

اس نے کہا۔۔۔۔۔۔ "لوگ خود غرض ہوتے ہیں۔ وہ اپنے آپ میں دلچسپی لیتے ہیں۔ انہیں گورنمنٹ کی کسی قسم کی سرکشتہ کوئی دلچسپی نہیں ہوتی۔ وہ تو بس اتنا جانتے ہیں کہ وہ آگے کیسے بڑھ سکتے ہیں۔۔۔۔۔۔ کمانی کیسے بڑھا سکتے ہیں، محنت منہ کیسے رہ سکتے ہیں۔ اگر میں اس میگزین کا ایڈیٹر ہوتا تو میں انہیں دانتوں کی صفائی کیسے کی جائے، نہا یا کیسے جائے، گرمی میں ٹھنڈک کیسے پہنچائی جائے، لوگوں میں پوزیشن کیسے بنائی جائے، سے گفتگو کیسے کی جائے، گھر کیسے خریدے جائیں، یادداشت کیسے بحال رکھی جائے، گرامر کی غلطیوں سے کیسے بچا جائے وغیرہ۔۔۔۔۔۔ لوگ ہمیشہ اپنی ہی کمانیوں میں دلچسپی لیتے ہیں۔ چاہے کسی امیر آدمی کو بتایا کہ لاکھوں کیسے کمائے جاسکتے ہیں۔ میں اس کا رپورٹیشن کے نامور بینکرز اور پریذیڈنٹس کو اکٹھا کرنا۔۔۔۔۔۔ کمانیاں سنانا کہ وہ رینک سے پاور اور دولت کے لئے لڑ سکتے ہیں۔

اس کے چند ہی دنوں بعد سیڈال کو ایڈیٹر بنا دیا گیا۔ اس نے میمنجر کی سرکولیشن نہ ہونے کے برابر تھی۔ سیڈال نے دسی کیسے

تھا کہ میں کروں گا۔ دوسروں کو توجہ دی۔ سرکولیشن ایک دم دو لاکھ کے قریب ہو گئی، پھر تین، چار۔۔۔۔۔۔ پانچ۔۔۔۔۔۔ جو کچھ ایک چاہتی تھی، وہی اسے ملنے لگا۔ جلد ہی دس لاکھ لوگ اسے خریدنے لگے۔۔۔۔۔۔ پھر پندرہ لاکھ اور آخر کار بیس لاکھ۔ یہ تعداد میں ختم نہ ہوئی بلکہ کئی سال تک بڑھتی رہی۔ سیڈال خود غرض قارئین کا دلچسپیوں پر پورا اتھا۔

قریب جو ہمیشہ دلچسپی سے سنتی جاتے

اگر آپ مختلف چیزوں اور خیالات کے بارے میں بولتے رہیں گے تو لوگ بور ہو جائیں گے لیکن جب آپ لوگوں کے بارے میں بات کریں گے تو ان کی توجہ کبھی ادھر ادھر نہیں ہوگی۔ میں نے یونائیٹڈ سٹیٹ اور کینیڈا کے مختلف سکولوں کے بچوں سے خطاب کیا ہے۔ وہ قریب سے یہی سیکھ رہے کہ ان کی توجہ اپنی طرف مبذول کرانے کے لئے مجھے انہیں لوگوں کے بارے میں کمانیاں سنانا پڑیں۔ جو نبی میں جنرل کے حقیقی قسم کے خیالات کی طرف آتا تو بچے اکتا جاتے اور اپنی سیٹوں پر ادھر ادھر گھومنے لگتے۔ کوئی کسی کو منہ چڑانے لگتا۔۔۔۔۔۔

میں نے ایک مرتبہ پیرس میں امریکی بزنس مین کے ایک گروہ سے کہا۔ "کامیابی کیسے حاصل کی جاتی ہے۔" بہت سوں نے گھریلو غریبوں

jabir.abbas@yahoo.com

کی تعریف میں نصیحتیں کیں، لیکچر دیئے اور اپنے سامعین کو بوریہ چنانچہ میں سے اس کلاس کو روکا اور کہا۔ ”ہم لیکچر سننا پسند نہیں کرتے۔ اس سے کوئی لطف اندوز نہیں ہوتا۔“ یاد رہے کہ کب ہماری توجہ کوئی دیر نہ ہم کوئی توجہ نہیں دیں گے کہ آپ کیا کہہ رہے ہیں۔ یہ بھی یاد رکھیں کہ دنیا میں سب سے زیادہ دلچسپ چیز تصعید شدہ اور شاندار قسم کی گپ شپ ہے۔ چنانچہ ہمیں دو ایسے لوگوں کی کہانیاں سنائیں، جنہیں آپ جانتے ہیں۔ بتائیں کہ ایک کامیاب اور دوسرا ناکام کیوں ہو گیا۔ ہم یہ خوشی سے سننے کو تیار ہو جائیں گے۔ دوسرے بھی ان مٹھی قسم کے الفاظ بولنے کی نسبت ایسی کہانیاں سنانا آپ کے لئے زیادہ آسان ہو گا۔

اس کو رس میں ایک ممبر ایسا تھا جسے اپنے اور سامعین کے دلچسپی پیدا کرنے میں مشکل پیش آئی۔ حالانکہ اس نے اپنے کالج کے ہم جامعوں کے بارے میں کچھ بتایا۔ کیونکہ اس کی تقریر میں دوستوں کی بجائے سارا وقت اس کا رجحان ڈالرز کی طرف ہی رہا۔ ہر تقریر میں دلچسپی کی حامل ہونی چاہیئے۔ مقرر کو تھوڑے سے پوائنٹس کا انتخاب چاہیئے اور انہیں کو واضح طور پر بیان کرنا چاہیئے۔ اس قسم کی تقریریں نہیں ہوتی۔ اگر ہوسے توجہ دہندہ پر کہانیاں سنائیں۔ جن کو ہم نے سنے کی جائے۔ ہم سب ایسی چیزوں سے دلچسپی رکھتے ہیں۔ دنیا میں یہ بات مشہور ہے کہ دنیا محبت کرنے والے سے محبت کرتی ہے۔

محبت بے کاری چیز ہے۔ یہ دوسروں کو ایک محبت کے لئے لڑانا چاہتی ہے۔ مثال کے طور پر کوئی نادل یا میگزین کی کہانی پڑھیں، کوئی شاعر یا فلم دیکھیں۔ جب ساری رکاوٹیں دور ہو جاتی ہیں اور ہیر و ہیر وں کا اپنی باہوں میں لے لیتا ہے تو سامعین اسٹھنے کی تیاری کرنے لگتے ہیں۔ میگزین فیکشن کا دار و مدار بھی اسی ناموسلے پر ہے۔ قاری کو ہیر و ہیر وں جیسا بنا دیں۔ اسے کسی شدید چیز کے لئے آگے بڑھاتے جائیں سے بتائیں کہ کوئی چیز حاصل کرنا ناممکن سے محکم ہیر و ہیر وں سے کس طرح حاصل کر لیتے ہیں۔ ایک کہانی کو کسی بزنس میں نئے کس طرح استعمال کرنے کے حالات کا مقابلہ کر کے ان پر قابو پالیا۔ ایسی چیزیں ہمیشہ دلچسپ ہوتی ہیں۔ ایک میگزین ایڈیٹر نے ایک مرتبہ مجھے بتایا کہ کہانی کا اندرونی حصہ کسی شخص کے اندر دلچسپی پیدا کرنے کے لئے لکھا جاتا ہے۔ اگر یہ کہانی ابھی طرح سے بتائی جائے تو کوئی وجہ نہیں کہ قاری اس میں دلچسپی محسوس نہ کرے۔

وضع اور صاف کہیں

مصنف اسی پبلک پبلیکنگ کورس کا فلاسفی میں ڈاکٹر تھا۔ اس نے تقریر کے ۳۰ سال تجربے میں گزارے تھے۔ وہ نیو یارک کا پروفیسر تھا۔ اس کی تقریر کی وجہ سے اپنے سامعین میں ہر دلعزیز تھا۔ کیونکہ یہ واضح الفاظ استعمال کرتا تھا۔ اس کی بات میں دلائل اور صفائی پائی جاتی تھی۔ وہ

وفاق سے بات کرتا اور اس میں دوستوں کے لئے دلچسپی پیدا کرتا۔ یہی اصول اتنا اہم ہے کہ ہم اسے آپ کے ذہن میں اچھی طرح بٹھانے کے لئے مثالیں پیش کر رہے ہیں۔

سوانح نگاری کا پرانا انداز یہ تھا کہ مشہور شخصیات کے اپنے کے چوڑے الفاظ جو ہو دہرا دیئے جاتے تھے۔ مثلاً ارسطو کے کہے ہوئے الفاظ: کمزور اذمان کی آماجگاہ "وغیرہ اسی طرح لکھ دیئے جاتے۔ موجودہ طریقہ یہ ہے کہ اپنے لئے غیر مبہم الفاظ استعمال کریں۔ پرانی طرز کا سوانح نگار کہتا کہ جان ڈوہ "غریب لیکن ایماندار والدین" کے اُن پیدا ہوا۔ نئے انداز میں وہ بولے گا کہ جان ڈوہ کے والد اسے جتنا دولہنے کی بھی استطاعت نہ رکھتے تھے۔ چنانچہ جب برف باری ہوتی تو اپنے آپ کو گرم اور خشک رکھنے کے لئے پرانے جوتوں کے گرد ڈاٹ کے موٹے ٹکڑے باندھ لیا کرتا تھا۔ مگر اتنی غریبت کے باوجود اس نے کبھی دودھ میں باقی نہیں ملا یا تھا۔ یہ الفاظ اُسی پر کرتے ہیں کہ اس کے والدین "غریب لیکن ایماندار" تھے۔ کیا یہ طریقہ زیادہ دلچسپ نہیں ہے اگر یہ طریقہ ماڈرن سوانح نگاروں میں چل سکتا ہے تو ماڈرن مغربین بھی اسے استعمال کر سکتے ہیں۔

تصویری الفاظ

دلچسپی پیدا کرنے کے لئے ایک بات نہایت اہم ہے جسے بہت

سے لوگ نظر انداز کر دیتے ہیں بلکہ مقررین کی ایک تہائی تو اس کے وجود سے بھی واقف نہیں ہے۔ اس نے اس کے بارے میں کبھی سوچا بھی نہیں۔ میرا مقصد ان الفاظ سے ہے جن کے استعمال سے ہر چیز کی ایک واضح تصویر ذہن میں بن جاتی ہے۔ ایسے مقرر کو ہم بہت آسانی سے سمجھ لیتے ہیں جس کے الفاظ سے کوئی تصویر ہماری آنکھوں کے سامنے گھومنے لگتی ہے۔ جو مقرر دھندلی، عام، بے رنگ قسم کی مثالیں پیش کرتا ہے، سامعین اس سے خوش نہیں ہوتے۔ تصویر — تصویر — تصویر — یہ بالکل اسی طرح فری ہے جیسے آپ بات لیتے ہیں۔ اسے اپنے الفاظ کے ذریعے بجھیں لوگ آپ کو زیادہ پسند کریں گے۔

آسمانی کتب انجیل و قرآن پاک میں تصویر ہی جملوں کی بہتات ہے۔ کیا آپ جانتے ہیں کہ محاورے جو نسل در نسل چلتے ہیں تقریباً تصویر ہی الفاظ پر مشتمل ہوتے ہیں، تشبیہات میں بھی تصویریں ہی استعمال کیا جاتا ہے۔

لیکن مسلسل تصویری اصطلاح میں بات کرتا تھا۔ جب وہ لمبی، پیچیدہ، بے کاری دفتر کی کارروائیوں سے، جو اس کے آفس وائٹ ملاؤں میں ڈھیر کر دی گئیں۔ اُٹھا گیا تو اس نے ان پر اعتراض کیا۔ یہ اعتراض ایسے تصویری فقروں میں تھا کہ جنہیں بھولنا ناممکن ہے۔ اس نے کہا "میں نے ایک آدمی کو گھوڑا خریدنے کے لئے

jabir.abbas@yahoo.com

بھیجا۔ میں نے کہا۔ ”میں یہ نہیں جانتا چاہتا کہ گھوڑے کی دم پر کتنے بال ہوتے ہیں۔ میں صرف اس کے پوائنٹس جانتا چاہتا ہوں۔“

دلچسپی کے حصول میں تصادف کی اہمیت

میکالے چارلس I کی مذمت کرتا ہے۔ وہ نہ صرف تصویریں استعمال کرتا ہے بلکہ جملوں کا تناسب بھی برقرار رکھتا ہے۔ اشتعال انگیز تصادف ہماری دلچسپی کا باعث بنتا ہے۔ اس نے تاج پوشی کی رسم کوڑھ دی اور ہمیں بتایا گیا کہ اس نے شادی کی رسم کو برقرار رکھا۔ ہم احتجاج کرتے ہیں کہ اس نے اپنی عوام کو بے حد کلیساؤں کے حوالے کر دیا اور اپنے ننھے بچے کو اٹھا کر چوما اور اسے تختہ دیا۔ ہم اس پر الزام لگاتے ہیں کہ اس نے ہماری التجا سننے کے حق کو چھین دیا جب کہ اس نے کہا تھا کہ وہ ہماری ہر بات پر پوری توجہ دے گا اور ہمیں بتایا گیا ہے کہ وہ صبح ۶ بجے عبادت سننے کا عادی تھا۔ ہمیں پورا یقین ہے کہ وہ اپنے داعیین، لباس خوبصورت چہرے اور نوکیلی داڑھی کے ساتھ موجودہ نسل میں بچہ بھر پور شہرت کی دعائیں کرتا ہوگا۔

دلچسپی ایک متغیر چیز ہے

ہم اب تک اس مواد کے بارے میں بحث کرتے رہے جو کسی

سننے والے کے اندر دلچسپی پیدا کر سکتا ہے۔ لوگوں کی دلچسپی اور توجہ حاصل کرنا نہایت نازک کام ہے۔ یہ کام سلیم انجین جیلانے کے مترادف نہیں۔ اس کے لئے کوئی خاص اصول وضع نہیں کئے جاسکتے۔

یاد رکھیں کہ دلچسپی ایک متغیر چیز ہے۔ اگر اسے اچھی طرح پیش کیا جائے تو آپ کے سننے والے یقیناً اس کی لپیٹ میں آجائیں گے۔ ایک مرتبہ میں نے رچرڈ واٹسٹن جاملڈ (جو اس وقت ہرکی ایمپیڈ تھا) سے پوچھا کہ وہ ایک کامیاب دلچسپ مصنف کیسے بنا۔ اس نے جواب دیا کہ۔ ”میں مجھے زندگی کے بارے میں اتنا تجسس ہے کہ میں سچا نہیں بیٹھ سکتا۔ مجھے لوگوں کو اس کے بارے میں بتانا ہی پڑتا ہے۔“ اس قسم کے مقرر یا مصنف سے گردیدہ ہونے بغیر کوئی نہیں رہ سکتا۔

میں نے ایک مقرر کو لندن میں منا۔ جب وہ بول چکا تو ہمارے پارٹی کے ایک ممبر نے کہا کہ وہ اس کی تقریر کے پہلے کی نسبت دوسرے حصے سے زیادہ مخطوط ہوا۔ جب میں نے پوچھا کیوں؟ تو اس نے جواب دیا۔ ”مقرر خود بھی دوسرے حصے میں ہی دلچسپی لے رہا تھا، اور میں ہمیشہ دلچسپی اور جوش پیدا کرنے کے لئے مقرر ہی پر اعتماد کرتا ہوں۔“

یاد رکھیں کہ ہر کوئی ایسا ہی کرتا ہے۔

jabir.abbas@yahoo.com

خلاصہ

- ۱۔ ہم معمولی چیزوں کے لئے غیر معمولی باتوں میں زیادہ دلچسپی لیتے ہیں۔
- ۲۔ ہماری زیادہ تر دلچسپی اپنی ذات سے ہے۔
- ۳۔ اگرچہ کوئی شخص مختصر گفتگو کیوں نہ کرے، اگر اس کی تقریر میں سامعین کی ذات کے لئے دلچسپی ہوگی تو وہ بڑی خوشی اور توجہ سے سنیں گے۔
- ۴۔ شاندار گپ شب، لوگوں کی کمائیاں ہمیشہ لوگوں کی توجہ جیت لیں گی۔ مقرر کو چند ایک پوائنٹس کا انتخاب کر کے انہیں فطری اور دلچسپ کمائیوں کی مثالوں سے واضح کرنا چاہیئے۔
- ۵۔ واضح اور یقینی بات کریں۔ ”غریب لیکن ایماندار“ جیسے الفاظ استعمال کرنے والے مقررین سے تعلقات نہ جوڑیں۔
- ۶۔ اپنی گفتگو میں تصویر کشی کریں۔ ایسے الفاظ استعمال کریں جن سے صورت آپ کی آنکھوں کے سامنے گھومنے لگیں۔
- ۷۔ اگر ممکن ہو تو الفاظ میں توازن اور خیالات میں تضاد پیدا کریں۔
- ۸۔ دلچسپی ایک تعدی چیز ہے۔ اگر مقرر دلچسپی پیدا کرے تو قریباً ہر کوئی کو لگ جائے گی لیکن صرف مکینیکل دلائل سے اسے جلتا نہیں جاسکتا۔

کے

بارہواں باب

الفاظ کا بر محل استعمال

ایک بے روزگار انگریز روزگار کی تلاش میں فلاڈیلفیا کی سڑکوں پر مارا مارا پھر رہا تھا۔ وہ ایک نامور پنس مین مسٹر پال گھمنز کے گھر میں داخل ہوا اور انٹر ویو کا مطالبہ کرنے لگا۔ مسٹر گھمنز نے اس اجنبی کو نہایت بے اعتمادی کی نظروں سے گھورا۔ اس کی وضع قطع گھمنز کے مزاج کے خلاف تھی۔ اس کے کپڑے نہایت پرانے تھے۔ وہ ہر لحاظ سے ایک غریب آدمی دکھائی دیتا تھا۔ تجسس اور رحم کی جلی جلی کیفیات سے مسٹر گھمنز نے انٹر ویو کی اجازت دے دی۔ اس نے صرف ایک لمحہ کے لئے اس کی بات سننے کا ارادہ کیا۔ مگر یہ لمحوں میں اور منٹ گھنٹے میں بدل گئے اور یہ گفتگو پھر بھی جاری رہی۔ نہ ٹیلیفون پر ختم ہوئی جس میں مسٹر گھمنز نے مسٹر ویلنڈ ٹیلر سے اسی کے بارے میں بات کی۔ مسٹر ویلنڈ ٹیلر اس شہر کے دی فلاڈیلفیا منیجر فار ولنڈ بریڈ اینڈ کمپنی اور فنانسیئر کے لیڈر تھے۔ انہوں نے اسے لہجہ پر بلایا اور اس کی خواہش کے مطابق پوزیشن سے نوازا۔ یہ شخص کیسا تھا؟ اگرچہ دیکھنے میں شکست خوردہ

jabir.abbas@yahoo.com

تھا۔ مگر لہجوں میں دوسروں کو قائل کرنے کی صلاحیت رکھتا تھا۔ اس کی وجہ یہ تھی کہ وہ اپنی زبان پر عبور رکھتا تھا۔ اصل میں وہ اکسفورڈ لائپنے والا تھا اور کاروبار کے مقصد سے اس ملک میں آیا تھا جو اس کی بربادی کا باعث بنا۔

اب وہ شکست خوردہ، غریب اور بے یار و مددگار تھا۔ مگر وہ کچھ ایسے انداز سے بولا کہ اسے سننے والا اس کے ٹوٹے ہوئے جوتے پھٹے پرانے کپڑے اور غیر شیشو چہرہ یکسر بھول گیا۔ اس کے الفاظ کا برمحل استعمال اس کے بزنس سرکل کا بہترین پاسپورٹ ثابت ہوا۔ اس شخص کی کمائی کچھ غیر معمولی حیثیت رکھتی ہے مگر اس میں زیادتی حقیقت یہی ہے کہ ہم ہر دن اپنی گفتگو سے پرکھے جاتے ہیں۔ ہمارے الفاظ ہماری صلاحیتوں کو ظاہر کرتے ہیں۔ وہ سننے والوں کو بتاتے ہیں کہ ہمارا کس قسم کی کمپنی سے تعلق ہے۔ وہ ہماری تعلیم اور ہمارے ماحول کی عکاسی کرتے ہیں۔

دنیا کے ساتھ ہماری صرف چار چیزوں کا واسطہ ہے۔ آپ، میں، ہم اور وہ۔ چار چیزوں سے پہچانے جاتے ہیں۔ ہم کیا کرتے ہیں۔ ہم کیسے دیکھتے ہیں۔ ہم کیا کہتے ہیں۔ اور ہم کیسے سننے ہیں۔ بہت سے لوگ تعلیم سے فارغ ہو کر ساری عمر الفاظ کا ذخیرہ کرتے ہیں۔ انہیں نہیں رکھتے۔ وہ اپنی بات کا مقصد بیان کرنے میں حیرت نہیں دیتے۔ اس طرح ہم سبھی ان کی پہچان کرنے سے قاصر رہتے ہیں۔ وہ مار مار کر

اور بازاری زبان استعمال کرتے ہیں جس نے ان کی پہچان اور انفرادیت ختم ہو جاتی ہے۔ وہ تلفظ کا بھی صحیح استعمال نہیں کرتے۔ بعض اوقات تو گرامر کی بے پناہ غلطیاں کر جاتے ہیں۔ میں نے گریجویٹس میں بھی ایسا دیکھا ہے۔ وہ اپنا نام لینے اور لکھنے میں بھی غلطیاں کرتے ہیں۔ ایسے ہیں ہم ان لوگوں سے کیا توقع کر سکتے ہیں جو معاشی ضرورت کے دباؤ کے تحت تعلیم ادھوری چھوڑ دیتے ہیں۔

کئی سال پہلے میں روم میں ایک اجنبی سے ملا جس نے تین منٹ کی گفتگو کے دوران کئی غلطیاں کیں۔ اگلے دن صبح جب وہ بیدار ہوا تو اس نے اپنی پوزیشن بنانے کے لئے جوتے پالش کئے، بے داغ اور نئیں کپڑے پہنے مگر اس نے اپنی گفتگو نیکارنے کے لئے کوئی کوشش نہ کی۔ اس نے اپنے فقرات کو پالش نہ کیا۔ اس نے کوئی بھی بے داغ جملہ ادا نہ کیا۔ اسے شرم آئی چاہیے تھی۔ اس کی گفتگو سے اندازہ لگایا جا سکتا تھا کہ وہ ایک مذہب انسان نہیں تھا۔

ڈاکٹر چارلس ڈیبلو ایلیٹ، جو ہارورڈ کا صدر تھا، نے کہا کہ ہر صحت اور مرد کی زندگی کا ضروری جزو اس کی تعلیم ہے، جس میں وہ صحیح و درست الفاظ کا استعمال سیکھتا ہے۔ اس کی طرف توجہ دیں۔

اچھی زبان کے استعمال کا طریقہ ایک حکم کھلا راز ہے۔ لیکن اسے بہت کامیابی کے ساتھ استعمال کرتا تھا۔ کوئی دوسرا امریکی ایسے شخص سے بھرپور اور خوبصورت الفاظ پر فخر کرنے کا نمونہ پیش نہیں کر سکتا۔

jabir.abbas@yahoo.com

بروٹن اپنی کتاب 'سیلف' - ایک کلر شخص اپنے دماغ میں تنہا کے مواد کا بارہ اوڑھے ہوئے تھا۔ اس کم پڑھے لکھے شخص نے سب کو ان متحک قوت مسلسل مطالعے اور پریکٹس سے حاصل کیا۔ ایک شخص بھی اپنی سیلف کو مطالعے اور کتابوں کی رغبت سے بہتر بنا سکتا ہے۔

کتابیں _____ سارا راز انہیں میں پنہاں ہے۔

اپنے الفاظ میں وسعت پیدا کرے گا۔ آہستہ آہستہ ادب میں رغبت بڑھتی جائے گی۔

چارلس جیمز فاکس اپنا مثال بہتر کرنے کے لیے بلیک بلنڈ آواز سے پڑھا کرتا تھا۔ گلیڈسٹون اپنے مطالعے کو

جب کبھی میں کوئی کتاب یا پیپر اگراف پڑھتا، جس کا شامل مجھے
تقریباً اسے بار بار پڑھتا۔ کئی مرتبہ نامی کے بعد آخر کار میری
میں موسیقی، یکسانیت اور بکھرے ہوئے حصوں میں ترتیب پیدا

لیکن نے ایک نوجوان وکیل کو کامیاب وکیل بننے کی ہدایت میں لکھا کہ کتابیں لے، انہیں پڑھے اور ان کا بغور مطالعہ کرے۔ کام، کام، کام ہی اہم چیز ہے۔

ٹامس جیفرسن لکھتا ہے کہ اس نے نیوٹن اور ایوکلڈ کو پڑھنے کی خاطر اخبار کو پڑھنا چھوڑ دیا۔ کسی اچھی کتاب کا انتخاب کریں۔ مثلاً "دن کے چوبیس گھنٹے" کیسے گزارے جائیں۔ اس کتاب سے ۲۰ صفحات پھاڑ لیں اور انہیں خوب اچھی طرح پڑھ لیں۔ اس کے بعد یہ صفحے واپس رکھیں۔ روزانہ ۲۰ صفحے پھاڑ لیں۔ اسی طرح ساری کتاب پڑھ کے اس کے کور کے گرد برہمنہ لگا دیں۔ کیا شیلف میں خوبصورتی سے سجائی ہوئی کتاب سے بہتر نہیں کہ ہم کتاب کو پھاڑ کر اچھی طرح ذہن میں بیٹھا لیں۔ محض شیلف میں کتاب کو اُن چھوٹے رکھنے کا کیا فائدہ؟ اس کتاب کو ختم کرنے کے بعد اسی مصنف کی ایک اور کتاب لیں۔

”انسانی مشین“ — یہ کتاب آپ کو لوگوں سے ملنے ملنے میں رہنمائی کرے گی۔ ان کتابوں کے انتخاب سے ہمارا یہ مطلب نہیں کہ وہ کیا کہتی ہیں، بلکہ یہ ہے کہ وہ کس طرح کہتی ہیں۔ اس طرح آپ کا طریق بیان بہتر ہو جائے گا۔ آپ کے پاس الفاظ کا ذخیرہ لگ جائے گا اور آپ الفاظ کا برمحل استعمال کر سکیں گے۔

اپنی صلاحیتوں کو بروئے کار لاتے ہوئے بولیں۔ — ظاہر ہوگا ناٹن کی عکاسی کرتا ہے۔ حضرت موسیٰ ؑ، افلاطون اور ملطین ہمیشہ وہی

بولتے تھے جو وہ سوچتے تھے جبکہ دوسرے لوگ وہی بولتے ہیں جو دوسرے کہتے ہیں۔ ایک شخص کو ہمیشہ اپنے ذہن کی کرنل سے روشنی بکھیرنی چاہیئے مگر وہ تو اپنی سوچ کا کوئی نوٹس ہی نہیں لیتا۔ کیونکہ یہ اس کی اپنی سوچ ہوتی ہے۔ اچھے مصنفین نے ہمیں ہمیشہ یہی سبق دیا ہے کہ ہم اپنے اندر کی آواز کو باہر پھیلائیں ورنہ اگر کل کوئی اجنبی کسی چیز کے بارے میں آپ کے تاثرات پوچھے تو اپنی نااہلی پر آپ شرمندگی محسوس کریں گے۔

ہر شخص کے تعلیمی میدان میں ایک وقت آتا ہے جب وہ محسوس کرتا ہے کہ جلا پالا علمی ہے، نقل خود کشی ہے، لہذا اسے اپنے آپ کو بہتر بنانا چاہیئے۔ دنیا اچھا نیوں سے بھری پڑی ہے۔ اس کے اندر کی طاقت قدرت کی نئی چیز ہے اور اس کے سوا کوئی نہیں جان سکتا کہ وہ کیا کر سکتا ہے اور جب تک وہ کوشش نہ کرے، وہ خود بھی نہیں جان سکتا۔

اگر آپ مختلف قسم کی معیاری کتابیں پڑھیں تو آپ کی فخر خوبصورت اور خوب سے خوب تر ہوتی چلی جائے گی۔ آہستہ آہستہ آپ اپنے دوستوں کی شان اور خوبصورتی کے بارے میں بھی تاثرات دے سکیں گے۔ گوٹے (Goethe) کہتا تھا — آپ مجھے بتائیں کہ آپ کیا پڑھتے ہیں اور میں بتا دوں گا کہ آپ کیا ہیں۔

مطلوبے کا یہ پروگرام جو میں نے آپ کو بتایا ہے کچھ وقت ارادی

اور کچھ وقت کی احتیاط مانگتا ہے۔۔۔۔۔ آپ مختلف چھوٹی چھوٹی کتا میں جیب میں لئے بھرا کریں اور جہاں کہیں وقت ملے ان سے مستفید ہوا کریں۔

مارک ٹوین کا راز، الفاظ کے ساتھ

مارک ٹوین نے اپنے الفاظ کو کیسے بہتر بنایا۔ وہ اپنی جراتی میں آہستہ چلنے والی اور تکلیف دہ کوچ میں لباس فرم کیا کرتا تھا۔ اس کے ساتھ صرف کھانا اور پانی ہوا کرتا تھا۔۔۔۔۔ جو مسافروں اور گھوڑوں کے لئے کافی ہوتا تھا۔ اس کے پاس ایک لغت ہو کرتی تھی جسے وہ پہاڑ اور صحرا عبور کرنے کے دوران پڑھا کرتا تھا۔ وہ اپنے آپ کو الفاظ کا ماسٹر بنانا چاہتا تھا۔ اس نے اپنی جرات، بہمت اور عقل کو استعمال کرتے ہوئے وہ کام کئے جو ماسٹر بننے کے لئے ضروری تھے۔

پیشہ اور لارڈ کی تعریف نے دوبار لغت کا بغور حرف بہ حرف مطالعہ کیا۔ براؤننگ بلا ناغہ اس پر مجتار رہتا تھا۔ یہ کوئی خاص مثالیں نہیں ہیں۔ بہر حال مصنف اور مقرر نے ہمیشہ یہی کیا ہے۔

وڈرو ولسن کہتا ہے:۔

”میرے والد گھر کے کسی فرد کو غلط تلفظ استعمال نہیں کرنے دیتے تھے۔ اگر کوئی بچہ غلط تلفظ بولتا تو وہ فوراً درست کر دیتے۔ بہرہ نئے لفظ کی فوری طور پر وضاحت کی جاتی اور

اس کے استعمال کے لئے بہاوی حوصلہ افزائی کی جاتی۔ ہم اسے گفتگو میں استعمال کرتے اور اس طرح یہ ہمارے اذنان میں ثبت ہو جاتا۔“

اگر کسی لفظ کو تین مرتبہ استعمال میں لایا جائے تو یہ ہمیشہ کے لئے ذہن نشین ہو سکتا ہے۔

الفاظ کے پس پردہ رومانوی کہانیاں

لغت کو صرف الفاظ کے معنوں کے لئے استعمال نہ کریں بلکہ ان کا اشتقاق بھی تلاش کریں۔ لفظ کی ہسٹری اور تعریف کے بعد بریکٹ میں عام طور پر اس کی اصلیت بھی دریاں کی جاتی ہے۔ ایک لمحے کے لئے بھی کبھی یہ نہ سوچیں کہ ہم جو الفاظ استعمال کرتے ہیں، دلچسپی سے عاری ہیں۔ یہ رنگین اور رومان کے ساتھ جیتے جاگتے ہیں۔ مثال کے طور پر ”بیسے کو شوگر کے لئے ٹیلیفون کرو۔“ یہ الفاظ مختلف زبانوں اور تہذیبوں سے لئے گئے ہیں۔ ٹیلیفون یونان کے دو الفاظ سے مل کر بنا ہے۔ ٹیلی کا مطلب دُور اور فون کا مطلب آواز ہے۔ بنیاسنکرت زبان کا لفظ ہے۔ شوگر کا لفظ فرانس سے آیا۔ فرانس نے اسے ہسپانیہ سے لیا۔ ہسپانیہ نے اسے عرب سے اٹھایا۔ عرب نے فارس سے اور فارس کا یہ لفظ شکو سنسکرت کر کے لیا گیا۔

”آپ کسی کمپنی میں کام کر سکتے ہیں“۔ کمپنی کا لفظ فرانس

کے پرانے لفظ کمپینین (Companion) سے لیا گیا ہے اور یہ لفظ دراصل کم (Calm) - پینس اور بریڈ (روٹی) ہے۔ ایک کمپنی دراصل لوگوں کے ایک گروہ پر مشتمل ہے جس میں وہ مل کر بریڈ (روٹی) تیار کرتے ہیں۔ آپ اپنے ہاتھ میں کتاب پکڑے ہوئے ہیں۔ یہ دراصل بیچ کے معنی دیتا ہے۔ بہت عرصہ پہلے اینگلو سیکسٹن اپنے الفاظ بیچ (Beach) کے درخت پر لکھا کرتے تھے۔ ڈالر کا مطلب وادی ہے۔ سولہویں صدی میں ڈالر کے سکے کو سینٹ جوچم (Saint Joachim) کی وادی میں تیار کیا جاتا تھا۔

لفظ جینٹ اور جنوری ایک لوہار کے نام سے منسوب ہے جو روم میں رہتا تھا۔ وہ دروازوں کی کنڈیاں اور تالوں کا ماہر تھا۔ جب وہ مرا تو اسے بت پرست معبود مٹھرایا گیا اور اس کے دو چہرے بنائے گئے تاکہ وہ ایک وقت دو جانب دیکھ سکے اور اسے تالا کھولنے اور لگانے سے منسوب کیا گیا۔ چنانچہ جوہین سال کے ختم ہونے کے بعد شروع ہوا اسے جنوری کہا گیا۔ جب ہم جنوری یا جینٹ کے بارے میں بات کرتے ہیں۔ دروازوں کا رکھوالا تو ہم اس لوہار کو اعزاز دیتے ہیں، جس کی بیوی کا نام جین (Jane) تھا اور یہ حضرت عیسیٰ کی آمد سے ایک ہزار سال پہلے کی بات ہے۔

ساتویں مہینے کا نام جولائی جو یونیس سیزر کے بعد رکھا گیا چنانچہ شہنشاہ آگسٹس کو پیچھے نہیں چھوڑا جاسکتا تھا۔ چنانچہ اگلے مہینے کو آگسٹ کا نام دیا

گیا۔ پہلے آٹھویں مہینے کے مرفہ تیس دن ہوتے تھے۔ آگسٹس نہیں چاہتا تھا کہ جولائی کے بعد آگست کا مہینہ چھوٹا ہو۔ چنانچہ اس نے فروری کے مہینے سے ایک دن نکال کر آگست کے مہینے میں ڈال دیا جو آج بھی ثبوت کے طور پر آپ کے کیلنڈر میں موجود ہے۔

کسی بڑی دکشتری میں الفاظ کا اشتقاق تلاش کریں۔ اٹلس، بائیکاٹ، سیٹرل، کلاس، کونیو، ایکویشن، فنانس، لیونیٹک، پینک، پیس، سینڈویچ وغیرہ۔ ان کے پس پردہ کہانیوں کو تلاش کریں۔ ان سے یہ الفاظ دو گنے دلچسپ ہو جائیں گے اور آپ انہیں زیادہ شوق اور خوشی سے استعمال میں لائیں گے۔

ایک جملے کو ایک سو چار مرتبہ لکھیں

کسی نازک خیال کو بیان کرنے کے لئے بوری کو کشش کر کے سمجھائیں کہ آپ کیا کتنا چاہتے ہیں۔ ایسا کرنا تجربہ کار مصنفین کے لئے بھی آسان نہیں ہے۔ فینسی پرسٹ نے مجھے بتایا کہ بعض اوقات وہ جملوں کو ۵۰ سے ۱۰۰ مرتبہ لکھتے تھے۔

”گفتگو سے چند ہی دن پہلے“۔ اس نے بتایا کہ ”میں نے ایک جملے کو گزین کہ ایک سو چار مرتبہ لکھا۔ میبل ہر لہرٹ آرنر نے مجھے بتایا کہ بعض اوقات وہ شارٹ سٹوری سے ایک یا دو جملے اخبار میں دینے کے لئے ساری دوپہر لگا دیتی۔“

jabir.abbas@yahoo.com

ہم میں سے بہت سارے لوگوں کے پاس الفاظ کی درستگی کے لئے نہ تو وقت ہے اور نہ ہی کچھ اختیار ہے۔ مندرجہ بالا مثالیں آپ کو اسی لئے دی گئی ہیں تاکہ آپ کامیاب مصنفین کی بر محل الفاظ کے استعمال کے لئے مناسب توجہ اور محنت کی اہمیت کو محسوس کر سکیں۔ یہیں امید ہے کہ آپ بھی اس مقصد کے لئے پوری توجہ سے کام لیں گے۔ ایک مقرر کو صحیح الفاظ کے استعمال سے گریز نہیں کرنا چاہیئے۔ اسے اپنا پیغام دوسرے تک پہنچانے کے لئے ہمیشہ نئے الفاظ تلاش کرتے رہنا چاہیئے، بلکہ روزمرہ زندگی میں بھی انہیں استعمال کرنے کی خواہش بیدار ہونی چاہیئے۔ یہاں تک کہ یہ الفاظ لاشعوری طور پر اس کی زبان سے نکلتے رہیں۔ مگر کیا وہ ایسا کرنا ہے؟ نہیں ہرگز نہیں۔

ملٹن نے آٹھ ہزار اور شکسپیر نے پندرہ ہزار الفاظ اپنی تصنیفات میں استعمال کئے۔ ایک سٹینڈرڈ ڈکشنری میں پچاس ہزار سے زیادہ اور پانچ لاکھ سے کم الفاظ پائے جاتے ہیں۔ ایک خیال کے مطابق لوگوں کی ایک تہائی زیادہ سے زیادہ دو ہزار الفاظ کا ذخیرہ کر سکتی ہے۔ وہ کچھ فعل اکٹھے کر کے جملوں میں جوڑ لیتی ہے۔ اسے کچھ نام اور کچھ صفات (adjectives) یاد ہوتی ہیں۔ وہ ذہنی طور پر بہت محنت اور کاروبار میں نہایت مصروف ہوتا ہے۔ وہ کاروبار کو وسیع تو کرنے کے لئے ان محکمہ کو شش کرتا ہے۔ اس کا نتیجہ کیا نکلتا ہے؟ میں ایک مثال آپ کو بتاتا ہوں۔ ایک دفعہ میں کچھ دن ایک مقام پر ٹھہرا۔ وہاں ایک

خاتون نے کسی کی تعریف میں ایسے خوبصورت الفاظ استعمال کئے جنہیں میں کبھی نہیں بھلا سکتا۔ اس نے کتے کی خوبصورتی میں یہ صفات استعمال کیں: خوبصورت، پیارا، دلکش، نازک، نیارا، حسین، جاذبِ نظر، دلربا، دل نشین۔

چکیلا، چکیلی آنکھوں والا، گلابی، گلابی گالوں والا، نکھڑا ہوا، نوجوان، نو عمر، لال لال۔

چھوٹا سا، ڈبلا پیلا، ستھرا، نفیس، سمارٹ، چُست، زندہ دل، صاف، ذہین، حاضر دماغ، چکیلا، چمک دار، عمدہ، اچھا، گدگدا، پُر تکلف، شاندار، تصویری، پُرکشش، آرٹسٹک، جمالیاتی، سجا ہوا۔

شفاف، بے داغ، مکمل، بے داغ چہرے والا، اچھے جسم والا، حابر، معصوم، بے گناہ۔

یہ سب تعریفیں ایک کتاب میں لکھی ہوئی تھیں۔ یہ کتنی اچھی کتاب ہے میں ذاتی طور پر اسے اپنے سامنے رکھے بغیر نہیں لکھ سکتا۔ میں نے اسے دس مرتبہ اچھی طرح پڑھا۔ یہ روجیٹ (Roget) کی لکھی ہوئی کتاب تھی۔ روجیٹ نے کتنے سال اس پر سرق ریزی کی ہوگی۔ مگر یہ انمول چیز ساری زندگی آپ کے لئے فائدہ بخش رہے گی۔ یہ تصنیف المارچی میں بند رکھنے کی چیز نہیں ہے۔ یہ مسلسل استعمال کرنے والا ہتھیار ہے۔ الفاظ کے صحیح استعمال کے لئے ایسی کتابیں لکھنے کے دوران، کمپیوٹر پر

میں روزانہ استعمال میں آپ کی کھچنے کی قوت کو دو گنا ہمیں لگا بہت
بنا دیتی ہیں۔

فروغ جملے تحریر میں سے نکال دیں

پرانے اور گھسے پٹے ہوئے فقرات سے گریز کریں اور اپنی تحریر
میں تازگی اور اصلی پن پیدا کریں، جیسی کوئی چیز آپ دیکھیں اسے ویسا ہی
پیش کرنے کی کوشش کریں۔ مثال کے طور پر ہم سیلاب کے بعد اس کی
ٹھنڈک کا موازنہ کھیرے سے کرتے ہیں۔ یہ موازنہ پرانے فقروں سے بہتر
ہے۔ کیونکہ اس میں نیا بن پایا جاتا ہے۔ اسی طرح ٹھنڈک کی اور بھی بہت
ساری مثالیں دی جاسکتی ہیں۔

مینڈک کی طرح ٹھنڈا۔

مقبرے کی طرح ٹھنڈا۔

برفانی پہاڑوں کی سرسبز وادی کی طرح ٹھنڈا۔

مٹی کی طرح ٹھنڈا۔ کولریج (Coleridge)۔

نمک کی طرح ٹھنڈا۔

کیچڑ کے کی طرح ٹھنڈا۔

سحر کی طرح ٹھنڈا۔

خزاں میں بارش کی طرح ٹھنڈا۔

جب کسی آپ کا موڈ ہو تو اس سے ملتی جلتی ٹھنڈک کی اور مثالیں لکھیں۔

اپنے آپ کو واضح کرنے کی جرأت پیدا کریں اور اپنے الفاظ میں پتھر
لانے کی کوشش کریں۔

ایک یگزین ایڈیٹر نے ایک مرتبہ مجھے بتایا کہ جب وہ بلیکیشنز کے
لے کسی تحریر کے پرانی قسم کے دو تین فقرے پڑھتا ہے تو وہ باقی پڑھے
بنیہر ہی واپس لٹا دیتا ہے۔ کیونکہ وہ سمجھتا ہے کہ جس کی تحریر کا مثال
پرانا ہے اس کی سوچ بھی پرانی ہے۔ اس میں کوئی اچھوتا پن نہیں ہو
سکتا۔ اس میں اختراعی قوت کا فقدان ہے۔

خلاصہ

۱۔ لوگوں کے ساتھ ہمارے صرف چار قسم کے تعلقات ہیں۔ ہم صرف
چار چیزوں سے پہچانے جاتے ہیں۔ ہم کیا کرتے ہیں۔ ہم
کیسے دیکھتے ہیں۔ ہم کیا کہتے ہیں اور ہم کیسے کہتے ہیں۔
ہم اپنی زبان کے استعمال سے پہچانے جاتے ہیں۔ بارورڈ کا صدر
بننے کے بعد چارلس ڈیولپو ایلیٹ نے کہا۔ ”میں کسی مرد
یا عورت کی تعلیم کا ضروری جزو یہ سمجھتا ہوں کہ اسے اپنی مادری
زبان پر پورا عبور حاصل ہو۔“

۲۔ آپ کی کھائی میں الفاظ کا استعمال آپ کی کمپنی کی عکاسی کرتا ہے۔
لہذا لکھنے کی مثال پر عمل کر کے ادب کے ماسٹرز سے رسم و راہ لکھیں۔
اپنی رائے اچھے اچھے ادیبوں اور شاعروں کو پڑھنے میں صرف کریں۔

ایں مسلسل اور لاشعوری طور پر کریں۔ یہاں تک کہ الفاظ کا بر محل استعمال آپ کے اندر ایک جھک پیدا کر دے۔

۳۔ ٹاس جیفرسن کہتا ہے کہ اس نے اچھے اچھے ادباء اور شعراء کے بدلے میں اخبارات کو پڑھنا ترک کر دیا ہے اور وہ زیادہ خوش ہے۔ آپ یہ مثال کیوں نہیں اپنا لیتے۔ بے شک اخبار مکمل طور پر نہ ختم نہ کریں۔ مگر آپ جتنا وقت اخبار کو دیتے ہیں، اسے نصف کر لیں اور باقی وقت کتابوں میں خرچ کریں۔ کسی کتاب سے ۲۰ یا ۳۰ صفحے پھاڑ کر کتاب میں رکھ لیں اور دن بھر میں فرصت کے لمحات میں مطالعہ کرتے جائیں۔

۴۔ اپنے قریب ڈکشنری رکھ کر مطالعہ کریں۔ اُن جانے الفاظ کے معنی دیکھیں اور اس کے بعد انہیں اتنا زیادہ استعمال میں لائیں کہ آپ کے ذہن میں اچھی طرح ثبت ہو جائیں۔

۵۔ اپنے استعمال کردہ الفاظ کے اشتقاق کا مطالعہ کریں۔ ان کی بڑی خشک اور پیکہ کی نہیں ہے۔ عام طور پر وہ رومانوی ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر سیدری کے اصل معنی سالٹ کے آتے ہیں۔ رومن سپاہیوں کو نمک (سالٹ) کی پرچیز کے لئے الاؤنس ملتا تھا۔ جسے بعد میں اس کی مزدوری کو سالٹ منی (Salt Money) کہا جانے لگا۔

۶۔ گھسے پٹے الفاظ استعمال نہ کریں۔ اپنے الفاظ میں اچھوتاپن پیدا

کریں۔ روجیٹ کی "treasury of words" جیسی کتاب اپنے ڈیک پر رکھیں اور اسی سے حوالہ دیں۔ ضروری نہیں کہ ہر خوبصورت چیز کے لئے آپ خوبصورت لفظ ہی استعمال کریں، اس سے ملتا جلتا (جو کسی چیز میں نظر آئے) کوئی دوسرا نیا لفظ بھی استعمال کر سکتے ہیں۔ مثلاً جمالِ نظر، دلکش، نیارا، پیارا وغیرہ۔

۷۔ فرسودہ الفاظ استعمال نہ کریں۔ پرانی مثالوں کو ترک کر کے تازہ مثالیں استعمال کریں۔ اپنے دماغ سے نئی مثالیں منظرِ عام پر لائیں۔ اپنے آپ کو واضح کرنے کی جرات بیدار کریں۔

—————

jabir.abbas@yahoo.com